

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Vũ Ánh Nguyệt**  
**Giảng viên hướng dẫn: PGS.TS Nghiêm Sĩ Thương**

**HẢI PHÒNG - 2011**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH VÀ MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI  
THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY  
ĐIỆN MÁY HẢI PHÒNG**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY  
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Vũ Ánh Nguyệt  
Giảng viên hướng dẫn: PGS.TS Nghiêm Sĩ Thương**

**HẢI PHÒNG - 2011**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Vũ Ánh Nguyệt      Mã SV: 110461

Lớp: QT1102N                      Ngành : Quản Trị Doanh Nghiệp

Tên đề tài: Phân Tích Tài Chính Và Một Số Biện Pháp Cải Thiện Tình

Hình Tài Chính Tại Công Ty Điện Máy Hải Phòng

# NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

Bộ báo cáo tài chính năm 2009,2010 của công ty, gồm:

- Bảng cân đối kế toán năm
- Báo cáo kết quả kinh doanh
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- Thuyết minh báo cáo tài chính

Các tài liệu khác có liên quan : Đặc thù sản xuất của doanh nghiệp, các chỉ tiêu tài chính mục tiêu, các chỉ tiêu tài chính ngành.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công Ty Điện Máy Hải Phòng

Số 135 Trần Hưng Đạo, phường Đông Hải, quận Hải An, Hải Phòng.

## LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường để tồn tại các doanh nghiệp cần phải nắm rõ tình hình kinh tế trong nước và thế giới, dự đoán được xu hướng biến động của nó. Bên cạnh đó doanh nghiệp cũng phải quản lý tốt tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình. Để đạt được điều đó doanh nghiệp luôn phải quan tâm đến tình hình tài chính vì nó có quan hệ trực tiếp tới các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc thường xuyên phân tích tài chính sẽ giúp cho các doanh nghiệp và các cơ quan liên quan thấy rõ thực trạng tài chính, kết quả sản xuất kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp cũng như xác định một cách đầy đủ, đúng đắn nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố qua đó có thể xác định được triển vọng cũng như những rủi ro mà doanh nghiệp có thể gặp phải. Từ đó doanh nghiệp có thể đề ra những biện pháp hữu hiệu hay những quyết định chính xác nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình.

Công ty Điện Máy Hải Phòng là một doanh nghiệp Nhà nước, tuy nhiên tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty trong thời gian gần đây gặp nhiều khó khăn, vốn đi vay lớn,.. vì vậy cần phải phân tích, đánh giá tình hình tài chính của Công ty để đề ra các biện pháp thích hợp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh vì vậy em chọn đề tài: ***“Phân tích tình hình tài chính và một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của Công ty Điện Máy Hải Phòng”*** làm đề tài khóa luận của mình.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, khóa luận được trình bày làm 3 phần:

- Phần I: Cơ sở lý thuyết về tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính
- Phần II: Giới thiệu chung về công ty Điện Máy Hải Phòng và phân tích thực trạng tài chính trong 2 năm 2009 - 2010
- Phần III: Biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty Điện Máy Hải Phòng

Do thời gian và kiến thức có hạn nên bài khóa luận của em không tránh khỏi có những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp của các thầy cô và các bạn để bài viết của em hoàn thiện hơn nữa..

# PHẦN I

## CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH

Mục tiêu của phần này là trình bày tóm gọn các nội dung lý thuyết tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính có liên quan sẽ được sử dụng để thực hiện đề án.

Các nội dung cơ bản:

- Khái niệm tài chính, tài chính doanh nghiệp, phân tích tài chính
- Các nhiệm vụ, chức năng, và vai trò của tài chính doanh nghiệp
- Mục tiêu, ý nghĩa, nhiệm vụ của phân tích tài chính doanh nghiệp
- Cơ sở sử dụng trong phân tích tài chính
- Quy trình và nội dung phân tích tài chính
- Các phương pháp được sử dụng trong phân tích tài chính

### **1.1. Khái niệm tài chính doanh nghiệp**

Tài chính bao gồm ba lĩnh vực nhỏ có liên quan tới nhau: (1) thị trường vốn và tiền tệ hay còn gọi là tài chính vĩ mô, lĩnh vực này đối mặt với các chủ đề đề cập trong kinh tế vĩ mô. (2) các hoạt động đầu tư, lĩnh vực này tập trung vào các quyết định của từng cá nhân và các tổ chức tài chính khi họ chọn các chứng khoán cho danh mục đầu tư của mình (3) quản lý tài chính hay tài chính doanh nghiệp, lĩnh vực này bao gồm các quyết định trong doanh nghiệp.

Hay nói khác đi, tài chính là hệ thống các quan hệ kinh tế trong phân phối, gắn liền với quá trình hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ.

Tài chính doanh nghiệp được hiểu là những quan hệ giá trị giữa doanh nghiệp với các chủ thể trong nền kinh tế. Các quan hệ tài chính doanh nghiệp chủ yếu bao gồm:

- *Quan hệ giữa doanh nghiệp với Nhà nước*: đây là mối quan hệ phát sinh khi doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ thuế đối với nhà nước, khi nhà nước góp vốn vào doanh nghiệp.

- *Quan hệ giữa doanh nghiệp với thị trường tài chính:* Mỗi quan hệ này được thể hiện khi doanh nghiệp tìm kiếm nguồn tài trợ hoặc doanh nghiệp tìm kiếm cơ hội đầu tư. Các hoạt động cụ thể như: vay ngắn hạn, phát hành chứng khoán, đầu tư chứng khoán v.v...
- *Quan hệ giữa doanh nghiệp với thị trường khác:* Trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình, doanh nghiệp phải tham gia vào các thị trường hàng hóa, lao động, vật tư, bất động sản v.v... và doanh nghiệp sẽ phải làm sao để hoạch định ngân sách đầu tư, kế hoạch sản xuất, tiếp thị sao cho thỏa mãn nhu cầu thị trường.
- *Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp:* Đây là vấn đề giữa các bộ phận sản xuất kinh doanh, giữa cổ đông với người quản lý, cổ đông với chủ nợ, quyền sử dụng vốn và quyền sở hữu vốn. Các mối quan hệ này thể hiện qua: chính sách cổ tức (phân phối thu nhập), chính sách đầu tư, chính sách về cơ cấu vốn, chi phí v.v...

Tổng quát hơn, *tài chính doanh nghiệp là các mối quan hệ về mặt giá trị được biểu hiện bằng tiền trong lòng một doanh nghiệp và giữa nó với các chủ thể có liên quan ở bên ngoài mà trên cơ sở đó giá trị của doanh nghiệp được tạo lập. Giá trị của doanh nghiệp là sự hữu ích của doanh nghiệp đối với chủ sở hữu và xã hội.*

*Các hoạt động của doanh nghiệp để làm tăng giá trị của nó bao gồm:*

- *Tìm kiếm, lựa chọn cơ hội kinh doanh và tổ chức huy động vốn*
- *Quản lý chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh, hạch toán chi phí và lợi nhuận.*
- *Tổ chức phân phối lợi nhuận cho các chủ thể liên quan và tái đầu tư.*

## **1.2. Chức năng của tài chính doanh nghiệp:**

Tài chính có hai chức năng chủ yếu có tác động qua lại lẫn nhau đó là chức năng phân phối và chức năng giám đốc.

Chức năng phân phối là việc phân phối các nguồn tài chính để hình thành vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có hoạt động hiệu quả hay

không, sản xuất có được bồi trơn hay không là nhờ vào chức năng này. Ngoài ra chức năng phân phối còn là việc sử dụng hiệu quả các nguồn vốn đã huy động để tạo các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp, mua các tài sản của doanh nghiệp hay sử dụng để đầu tư nhằm đem lại lợi ích. Đồng thời nó cũng đóng vai trò phân phối thu nhập tới các chủ thể của doanh nghiệp. Tóm lại chức năng phân phối là chức năng chủ yếu của tài chính doanh nghiệp, chức năng này là cơ sở cho công tác tổ chức hoạch định tài chính của nhà quản trị tài chính của doanh nghiệp.

Chức năng giám đốc là khả năng sử dụng tài chính doanh nghiệp như một công cụ kiểm tra, giám đốc hiệu quả quá trình kinh phân phối các nguồn tài chính để hình thành và sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

### **1.3. Vai trò của tài chính doanh nghiệp:**

Tài chính doanh nghiệp là một khía cạnh quan trọng của doanh nghiệp, nó có các vai trò sau:

- *Huy động và khai thác các nguồn tài chính nhằm đảm bảo yêu cầu kinh doanh của doanh nghiệp và tổ chức sử dụng vốn có hiệu quả cao nhất:* Để có đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, tài chính doanh nghiệp phải thanh toán nhu cầu vốn, lựa chọn nguồn vốn, bên cạnh đó phải tổ chức huy động và sử dụng đúng đắn nhằm duy trì và thúc đẩy sự phát triển có hiệu quả quá trình sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp. Đây là vấn đề quyết định sự sống còn của doanh nghiệp trong quá trình cạnh tranh.

- *Là đòn bẩy kinh tế:* nhờ có các công cụ tài chính như đầu tư, lãi suất, giá bán, tiền lương, tiền thưởng mà tài chính doanh nghiệp trở thành biện pháp kích thích đầu tư, nâng cao năng suất lao động của doanh nghiệp, kích thích tiêu dùng kích thích quá trình sản xuất kinh doanh và quá trình điều tiết sản xuất kinh doanh.

- *Là công cụ kiểm tra các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp:* Tài chính doanh nghiệp thực hiện việc kiểm tra bằng đồng tiền và tiến hành thường xuyên, liên tục thông qua phân tích các chỉ tiêu tài chính. Cụ thể các chỉ tiêu đó là: chỉ tiêu về kết cấu tài chính, chỉ tiêu về khả năng thanh toán, chỉ tiêu đặc trưng về hoạt động sử dụng các nguồn lực tài chính; chỉ tiêu đặc trưng về khả năng sinh



lời... Bằng việc phân tích các chỉ tiêu tài chính cho phép doanh nghiệp có căn cứ quan trọng để đề ra kịp thời các giải pháp tối ưu làm lành mạnh hóa tình hình tài chính – kinh doanh của doanh nghiệp.

#### **1.4. Khái niệm phân tích tài chính:**

Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là quá trình sử dụng một tập hợp các khái niệm, phương pháp và các công cụ cho phép xử lý các thông tin kế toán và các thông tin khác về quản lý nhằm xem xét, kiểm tra, đánh giá về tình hình tài chính của một doanh nghiệp, đánh giá rủi ro, mức độ và chất lượng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đó. Từ việc phân tích tài chính, những người có liên quan có thể đánh giá đúng thực trạng tài chính của doanh nghiệp, nắm vững tiềm năng, xác định chính xác hiệu quả kinh doanh cũng như những rủi ro trong tương lai và triển vọng của doanh nghiệp.

#### **1.5. Mục tiêu phân tích tài chính:**

Phân tích tài chính doanh nghiệp là để đáp ứng nhu cầu sử dụng thông tin của nhiều đối tượng quan tâm đến những khía cạnh khác nhau về tài chính của doanh nghiệp để phục vụ cho những mục đích của mình.

**Đối với người quản trị doanh nghiệp** Phân tích tình hình tài chính nhằm mục tiêu :

- Hình thành các thói quen đánh giá đều đặn về hoạt động kinh doanh, tiến hành cân đối tài chính, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán, trả nợ, rủi ro tài chính doanh nghiệp.
- Định hướng các quyết định của ban giám đốc như: quyết định đầu tư, tài trợ, phân chia lợi tức, cổ phần...
- Là cơ sở cho các dự báo tài chính: kế hoạch đầu tư, ngân quỹ
- Kiểm soát các hoạt động quản lý: Nhận xét mặt mạnh và yếu của doanh nghiệp để từ đó điều chỉnh thích hợp.

**Đối với đơn vị chủ sở hữu:** Phân tích tài chính giúp họ có thông tin về lợi nhuận, khả năng trả nợ, và sự an toàn của tiền vốn bỏ ra. Nhờ có phân tích tài

chính mà chủ sở hữu đánh giá được hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh, khả năng điều hành hoạt động của nhà quản trị để quyết định sử dụng hoặc bãi miễn nhà quản trị, cũng như quyết định việc phản hồi kết quả kinh doanh.

**Đối với chủ nợ của doanh nghiệp (ngân hàng, nhà cho vay, nhà cung cấp)** mà mối quan tâm của họ hướng vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp thì họ thường sử dụng phân tích tài chính để biết khả năng trả nợ của doanh nghiệp, cũng như quan tâm đến lượng vốn của chủ sở hữu, khả năng sinh lời để ra quyết định cho vay.

**Đối với nhà đầu tư trong tương lai:** Nhà đầu tư quan tâm đến sự an toàn của vốn đầu tư, mức độ sinh lời của vốn, và thời gian hoàn vốn. Do đó họ thường phân tích báo cáo tài chính của đơn vị qua các thời kì, để quyết định đầu tư vào đơn vị hay không và đầu tư dưới hình thức nào.

**Đối với các cơ quan chức năng:** Thông qua các số liệu phân tích thì các cơ quan chức năng có liên quan có thể thực hiện các chức năng của mình đối với doanh nghiệp như: nộp thuế, quyết định bổ sung vốn, hay thống kê. Nhờ có việc phân tích các số liệu phân tích tài chính người ta có thể thống kê và hình thành nên các chỉ tiêu của ngành.

## **1.6. Ý nghĩa của phân tích tình hình tài chính:**

Quyết định tài chính doanh nghiệp có mối quan hệ trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh, và ngược lại, tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh đều ảnh hưởng trực tiếp tới tình hình tài chính doanh nghiệp.

Tài chính là một nội dung quan trọng của quá trình hoạt động – sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp. Các hoạt động quan trọng của doanh nghiệp được phản ánh qua các báo cáo tài chính, tình hình hoạt động sẽ thể hiện qua các chỉ tiêu kinh tế. Những báo cáo được lập một cách định kì nhằm mục đích thông báo về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như là tình hình tài chính doanh nghiệp cho người sử dụng chúng.

Ngay từ khi ra đời doanh nghiệp, tài chính đã gắn liền với doanh nghiệp thông qua việc tiến hành các dự án ban đầu. Vì thế việc thường xuyên tiến hành

kiểm tra tình hình tài chính để xem doanh nghiệp đang ở đâu, đồng thời hiểu được đúng đắn nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố tới tình hình tài chính doanh nghiệp để kịp thời uốn nắn.

Phân tích tài chính doanh nghiệp mà trọng tâm là phân tích các báo cáo tài chính và các chỉ tiêu đặc trưng tài chính thông qua một hệ thống phương pháp công cụ và kĩ thuật phân tích nhằm sử dụng thông tin từ các góc độ khác nhau vừa đánh giá toàn diện tổng hợp khái quát lại, vừa xem xét một cách chi tiết các hoạt động tài chính doanh nghiệp để nhận biết phán đoán, dự báo và đưa ra quyết định đầu tư cho phù hợp.

### **1.7. Nhiệm vụ của phân tích tài chính doanh nghiệp:**

Với ý nghĩa trên, nhiệm vụ của phân tích tài chính bao gồm:

- Đánh giá tình hình sử dụng vốn như xem xét việc phân bổ vốn, nguồn vốn có hợp lý hay không? Xem xét mức độ đảm bảo vốn cho nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, phát hiện những nguyên nhân dẫn đến tình trạng thừa thiếu vốn.

-Đánh giá tình hình thanh toán, khả năng thanh toán của xí nghiệp, tình hình chấp hành các chế độ, chính sách tài chính, tín dụng của nhà nước có tốt không?

- Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn

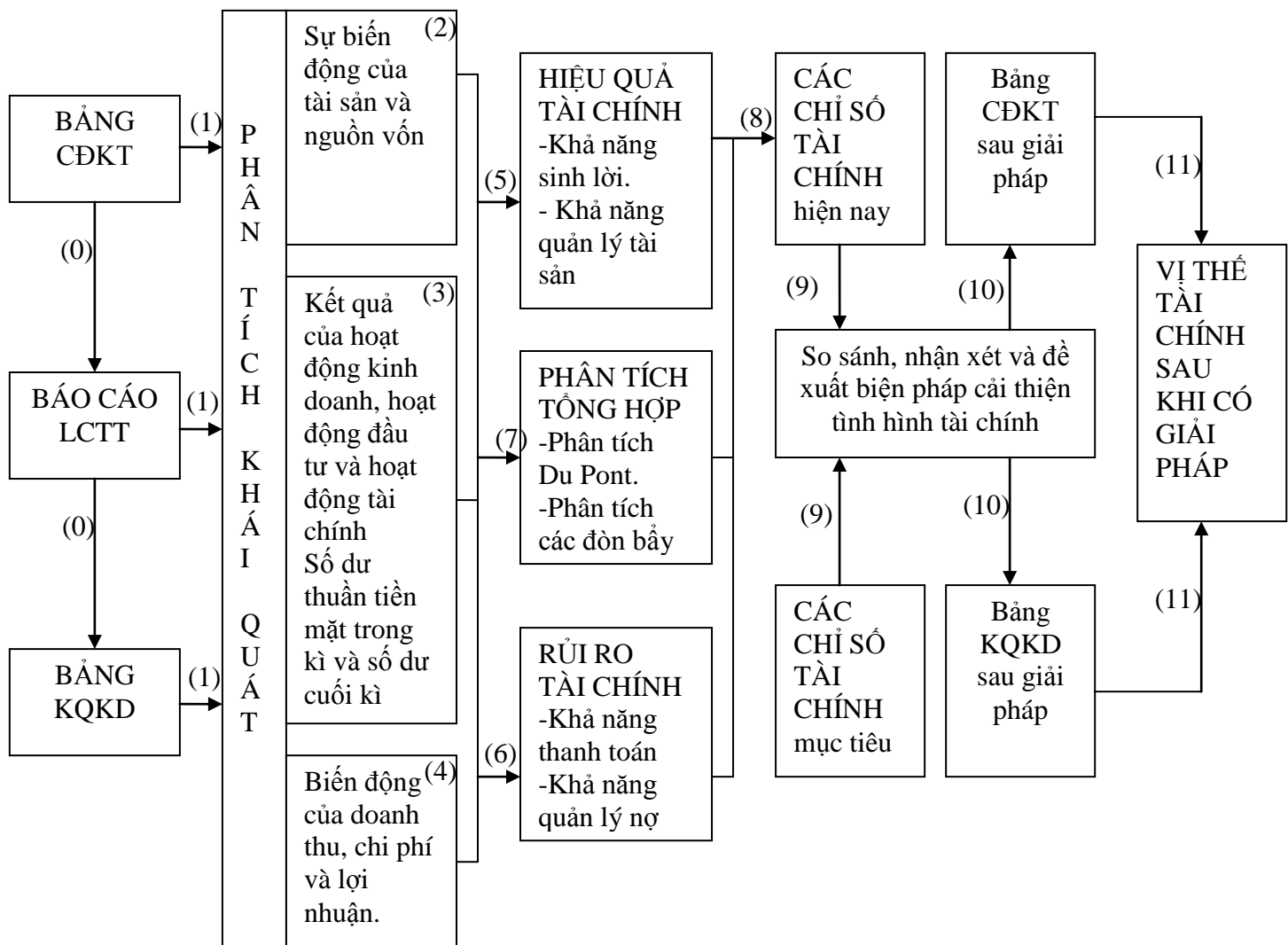
- Phát hiện các khả năng tiềm ẩn, đưa ra các biện pháp khuyến khích, khai thác các khả năng tiềm ẩn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

### **1.8. Nội dung phân tích tài chính**

- Phân tích khái quát tài chính: Sự biến động của tài sản, nguồn vốn, doanh thu, chi phí, lợi nhuận, nộp ngân sách, các cân đối tài chính, và kết luận sơ bộ.
- Phân tích hiệu quả tài chính: Khả năng quản lý tài sản và khả năng sinh lời.
- Phân tích rủi ro tài chính: Công nợ và khoản phải thu, khả năng thanh khoản, khả năng quản lý nợ.

- Phân tích tổng hợp tình hình tài chính: Phân tích các đòn bẩy và đẳng thức Du Pont.
- Đánh giá chung về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

### 1.9. Quy trình phân tích và đề xuất các biện pháp cải thiện



QUY TRÌNH PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

## **1.10. Tài liệu cơ sở dùng trong phân tích**

Khi tiến hành phân tích hoạt động tài chính, nhà phân tích cần thu thập và sử dụng rất nhiều nguồn thông tin từ trong và ngoài doanh nghiệp. Tuy nhiên, để đánh giá một cách cơ bản tình hình tài chính của doanh nghiệp có thể sử dụng thông tin kế toán trong nội bộ doanh nghiệp. Thông tin kế toán được phản ánh đầy đủ trong các báo cáo tài chính.

Báo cáo tài chính có hai loại là báo cáo bắt buộc và báo cáo không bắt buộc

*Báo cáo tài chính bắt buộc* là những báo cáo mà mọi doanh nghiệp đều phải lập, gửi đi theo quy định, không phân biệt hình thức sở hữu, quy mô. Báo cáo tài chính bắt buộc gồm có : Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, Thuyết minh báo cáo tài chính

*Báo cáo tài chính không bắt buộc* là báo cáo không nhất thiết phải lập mà các doanh nghiệp tùy vào điều kiện đặc điểm riêng của mình có thể lập hoặc không lập như Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

**1.10.1. Bảng cân đối kế toán:** Cho biết giá trị của tài sản và nguồn hình thành tài sản của doanh nghiệp trong một khoảng thời gian dưới hình thái tiền tệ. Bảng cân đối kế toán cho biết sự phát triển hay suy thoái của doanh nghiệp thông qua các biến động về tài sản và nguồn vốn. Bảng cân đối kế toán gồm có hai phần: Tài sản và nguồn vốn.

**1.10.2. Báo cáo kết quả kinh doanh:** Là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh tổng quát kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kì kế toán được chi tiết theo từng lĩnh vực hoạt động và tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước. Báo cáo kết quả kinh doanh hoặc báo cáo thu nhập cho biết kết quả kinh doanh chính: Doanh thu, chi phí, khấu hao TSCĐ, lãi vay cho chủ nợ, nộp ngân sách nhà nước, lãi của chủ sở hữu. Hay nói khác đi báo cáo kết quả kinh doanh kế toán cho biết sự phân phối thu nhập của doanh nghiệp cho các chủ thể có liên quan tới doanh nghiệp như:

- Chủ nợ
- Nhà nước

- Cổ đông ưu đãi và cổ đông đại chúng
- Người lao động
- Chủ nguồn lực khác

**1.10.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:** Là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh sự hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kì báo cáo của doanh nghiệp.

BCLCTT cho biết:

- Số dư tiền mặt thuần của hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính
- Khái quát về điểm mạnh và điểm yếu của từng hoạt động trên
- Số dư tiền mặt thuần trong kì của tất cả các hoạt động
- Số dư tiền mặt cuối kì.

**1.10.4. Thuyết minh báo cáo tài chính:** là tài liệu giải thích một số đặc điểm về hoạt động của doanh nghiệp, chi tiết một số chỉ tiêu tài chính trên các báo cáo tài chính cụ thể. Ví dụ như: đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp, chính sách kế toán, hình thức sổ sách kế toán, phương pháp kế toán, một số chỉ tiêu trong báo cáo tài chính(chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố, hàng tồn kho, tăng giảm tài sản cố định v.v..), thuyết minh một số tình hình và kết quả hoạt động của công ty v.v...

**1.10.5. Các tài liệu khác có liên quan:** Đặc thù sản xuất của doanh nghiệp, các chỉ tiêu tài chính mục tiêu, các chỉ tiêu tài chính ngành.

## **1.11. Nội dung và phương pháp phân tích tài chính:**

### **1.11.1 Phương pháp phân tích:**

Trong quá trình phân tích tài chính, có nhiều phương pháp khác nhau được áp dụng:

- Phương pháp so sánh
- Phương pháp tỷ lệ
- Phương pháp loại trừ

- Phương pháp theo dãy số thời gian

Trên thực tế, hai phương pháp so sánh và phương pháp tỷ lệ là hai phương pháp phổ biến nhất.

\* Phương pháp so sánh được dùng để xác định xu hướng phát triển và mức độ biến động của các chỉ tiêu kinh tế. Sử dụng phương pháp này cần đảm bảo các điều kiện thống nhất về thời gian, nội dung, đơn vị tính và theo mục đích tính chất để:

- Xác định so sánh: Góc so sánh được chọn là góc về mặt không gian và thời gian
- Kì phân tích được chọn là kì phân tích hiện tại hay kì kế hoạch
- Giá trị so sánh là số tuyệt đối hoặc tương đối bình quân

Nội dung so sánh gồm:

- So sánh số hiện thực kì này với số hiện thực kì trước để thấy được xu hướng thay đổi về tài chính doanh nghiệp, thấy được tình hình tài chính của năm kế hoạch được cải thiện hay xấu đi để có những biện pháp khắc phục trong kì tới, đánh giá sự tăng trưởng hay thụt lùi trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- So sánh giữa số hiện thực với số kế hoạch để thấy được mức độ phân đầu của doanh nghiệp.

- So sánh giữa số liệu doanh nghiệp với số trung bình của ngành và các doanh nghiệp cùng ngành khác để thấy được tình hình tài chính của doanh nghiệp mình tốt hay không tốt, tốc độ phát triển nhanh hay chậm.

- So sánh theo chiều dọc để thấy được tỷ trọng của từng loại trong tổng số so với tổng thể, so sánh theo chiều ngang của nhiều kỳ để thấy được sự biến đổi về cả số tương đối và số tuyệt đối của khoản mục nào đó qua các niên độ kế toán liên tiếp.

\* Phương pháp phân tích tỷ số:

Phương pháp tỷ số là phương pháp trong đó các tỷ số được sử dụng để phân tích. Đó là các tỷ số đơn được thiết lập bởi chỉ tiêu này so với các chỉ tiêu khác. Phương pháp này dựa trên ý nghĩa chuẩn mực, các tỷ lệ của lượng tài chính trong quan hệ tài chính. Sự biến đổi các tỷ lệ đương nhiên là sự biến đổi các đại lượng tài chính. Về nguyên tắc phương pháp tỷ lệ yêu cầu xác định được các mức giới hạn

để nhận xét đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp trên cơ sở so sánh các tỉ lệ của doanh nghiệp với các giá trị tỉ lệ tham chiếu. Các tỷ lệ tham chiếu là những nhóm tỷ lệ đặc trưng phản ánh những nội dung cơ bản theo các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp.

Các nhóm tỷ số đó là (1) tỷ số cơ cấu tài sản và nguồn vốn, (2) tỷ số khả năng thanh toán, (3) tỷ số khả năng quản lý tài sản, (4) khả năng quản lý vốn vay, (5) tỷ số khả năng sinh lợi.

\* Phương pháp phân tích tài chính DUPONT: Đây là phương pháp giúp cho nhận biết được hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp như thu nhập trên tài sản (ROA), thu nhập sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE), thành tích số của các chuỗi tỉ số có mối quan hệ nhân quả với nhau.

Các câu hỏi khi phân tích chỉ số tài chính

- Chỉ số này tăng hay giảm?
- Sự biến động này tốt hơn hay xấu đi
  - + So với kì trước
  - + So với đối thủ cạnh tranh trực tiếp
  - + So với mức trung bình ngành
  - + So với chỉ số kế hoạch
  - + So với chỉ số mong muốn
- Nguyên nhân trực tiếp và gián tiếp gây ra sự biến động này
- Các phương án khả dĩ để cải thiện chỉ số này
- Hành động này gây ảnh hưởng như thế nào tới các báo cáo tài chính và các chỉ tiêu tài chính khác.
- Phương án tối ưu trong bối cảnh các nguồn lực hiện tại.

### **1.11.2. Nội dung phân tích tài chính**

#### **1.11.2.1 Phân tích khái quát báo cáo tài chính**

##### **Mục đích**

Đánh giá khái quát là để xem xét nhận định về tình hình tài chính doanh nghiệp. Điều này nhằm cung cấp cho người sử dụng thông tin biết được tình hình



tài chính doanh nghiệp có khả quan hay không thông qua hệ thống chỉ tiêu dùng để đánh giá khái quát tình hình tài chính.

**Trình tự:**

- Phân tích cơ cấu tài sản: Phân tích cơ cấu tài sản là việc xác định tỉ trọng các loại tài sản của doanh nghiệp từ đó cho người phân tích biết được một cách tổng quát về các loại tài sản của doanh nghiệp cũng như tỷ trọng của mỗi loại trong tổng tài sản.

- Phân tích sự biến động cơ cấu tài sản: là việc so sánh loại tài sản ở cuối kì so với đầu kì. Bằng việc so sánh này ta có thể xác định mức độ thay đổi cụ thể của chỉ tiêu cơ cấu tài sản, để từ đó có thể kết hợp với số liệu liên quan như số liệu kế hoạch, số liệu của đối thủ cạnh tranh trực tiếp, số liệu trung bình ngành, số liệu mong muốn, và đặc trưng của ngành để rút ra được kết luận về mức độ hợp lý của cơ cấu tài sản tại thời điểm đang xét. Đồng thời tìm ra các nguyên nhân cụ thể gây ra sự biến động này.

- Phân tích cơ cấu nguồn vốn: cho biết được doanh nghiệp sử dụng những nguồn tài trợ nào, tỉ trọng mỗi nguồn tài trợ đó là bao nhiêu?

- Phân tích sự biến động cơ cấu nguồn vốn: là so sánh sự tăng giảm dịch chuyển thay đổi của các loại nguồn vốn kì này so với kì trước từ đó đánh giá về mức độ hợp lý và tìm nguyên nhân của sự thay đổi.

TSLĐ	Tiền
	Phải thu
	HTK
TSCĐ	

NNH	Phải trả
	Vay ngắn hạn
	Nợ định kì
NDH	
NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	

- Phân tích cân đối tài chính

+ Cân đối giữa TSLĐ và nguồn vốn ngắn hạn: TSLĐ nên được tài trợ bởi nguồn vốn ngắn hạn.

- + Cân đối giữa TSCĐ và nguồn vốn dài hạn: TSCĐ nên được tài trợ bởi nguồn vốn dài hạn.
- + Sự phân bổ nguồn vốn chủ sở hữu cho các hoạt động thiết yếu của doanh nghiệp

TSLĐ	Tiền
	Phải thu
	HTK
TSCĐ	

NNH	Phải trả
	Vay ngắn hạn
	Nợ định kì
NDH	
NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	

- Phân tích báo cáo thu nhập
- Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

### 1.11.3. Phân tích hiệu quả tài chính

#### 1.11.3.1. Phân tích khả năng sinh lời

##### a/ Doanh lợi doanh thu sau thuế(Lợi nhuận biên) ROS:

- $ROS = \text{Lãi ròng} : \text{Doanh thu}$
- Chỉ số này cho biết một trăm đồng doanh thu có bao nhiêu đồng lãi cho chủ sở hữu

##### b/Doanh lợi trước thuế (Sức sinh lợi cơ sở BEP):

- $\text{Doanh lợi trước thuế, BEP} = \text{EBIT} / \text{TTS}$
- Chỉ số này cho biết một trăm đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp tạo được bao nhiêu đồng lãi cho toàn xã hội.
- Cho phép so sánh các doanh nghiệp có cơ cấu vốn khác nhau và thuế suất thu nhập khác nhau.

##### c/Tỷ suất thu hồi tài sản, ROA:

- $ROA = \text{Lãi ròng} : \text{Tổng tài sản}$
- Chỉ số này cho biết một trăm đồng vốn đầu tư và doanh nghiệp tạo được bao nhiêu đồng lãi cho chủ sở hữu

#### **d/Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu, ROE:**

- $ROE = \text{Lãi ròng} : \text{Vốn chủ sở hữu}$
- Chỉ số này cho biết một trăm đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào doanh nghiệp góp phần tạo ra bao nhiêu đồng lãi cho chủ sở hữu
- Đây là chỉ số tài chính quan trọng nhất và thiết thực nhất đối với chủ sở hữu

#### **1.11.3.2. Phân tích khả năng quản lý tài sản**

- Là khả năng đánh giá hiệu suất, cường độ sử dụng( mức độ quay vòng) và sức sản xuất của tài sản trong năm.
- Là trả lời câu hỏi một đồng tài sản có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

a/ Vòng quay hàng tồn kho: Một đồng vốn đầu tư vào hàng tồn kho góp phần tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

- $\text{Vòng quay HTK} = \text{Doanh thu} : \text{HTK bình quân}$
- Số chu kỳ sản xuất được thực hiện trong một năm
- Vòng quay HTK cao là một cơ sở tốt để có lợi nhuận cao nếu doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí trên cơ sở sử dụng tốt các tài sản khác.
- Vòng quay HTK thấp là do quản lý vật tư, tổ chức sản xuất, cũng như tổ chức bán hàng chưa tốt

b/ Kỳ thu nợ bán chịu:

- $\text{Kỳ thu nợ} = \text{Phải Thu} * 360 : \text{Doanh Thu}$
- Kỳ thu nợ dài phản ánh chính sách bán chịu táo bạo. Có thể là dấu hiệu tốt nếu tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng khoản phải thu. Nếu vận dụng đúng, chính sách bán chịu là một công cụ tốt để mở rộng thị phần và làm tăng doanh thu
- Kỳ thu nợ dài có thể do yếu kém trong việc thu hồi khoản phải thu; doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn, khả năng sinh lợi thấp

- Kỳ thu nợ ngắn có thể do khả năng thu hồi khoản phải thu tốt, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn, lợi nhuận có thể cao
- Kỳ thu nợ ngắn có thể do chính sách bán chịu quá chặt chẽ, dẫn tới đánh mất cơ hội bán hàng và cơ hội mở rộng quan hệ kinh doanh

c/ Vòng quay TSCĐ: Một đồng TSCĐ góp phần tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu?

- Vòng quay TSCĐ = Doanh Thu : TSCĐ bình quân
- Vòng quay TSCĐ cao chứng tỏ TSCĐ có chất lượng cao, được tận dụng đầy đủ, không bị nhàn rỗi và phát huy hết công suất
- Vòng quay TSCĐ cao là một cơ sở tốt để có lợi nhuận cao nếu doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí sản xuất
- Vòng quay TSCĐ cao là một điều kiện quan trọng để sử dụng tốt TSLĐ
- Vòng quay TSCĐ thấp là do nhiều TSCĐ không hoạt động, chất lượng tài sản kém, hoặc không hoạt động hết công suất

d/ Vòng quay tài sản lưu động: Một đồng TSLĐ góp phần tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu?

- Vòng quay TSLĐ = Doanh thu : TSLĐ bình quân
- Vòng quay TSLĐ cao chứng tỏ TSLĐ có chất lượng cao, tận dụng đầy đủ, không bị nhàn rỗi và không bị giam giữ trong các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh.
- Vòng quay TSLĐ cao là một cơ sở tốt để có lợi nhuận cao nhờ tiết kiệm được chi phí và giảm được lượng vốn đầu tư
- Vòng quay TSLĐ thấp là do tiền mặt nhàn rỗi, thu hồi khoản phải thu kém, chính sách bán chịu quá rộng rãi, quản lý vật tư không tốt, quản lý sản xuất không tốt, quản lý bán hàng không tốt

e/ Vòng quay TTS: Một đồng tài sản góp phần tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu

- Vòng quay TTS = Doanh Thu : TTS bình quân
- Đánh giá tổng hợp khả năng quản lý TSCĐ và TSLĐ của doanh nghiệp

- Vòng quay TTS cao chứng tỏ các tài sản của doanh nghiệp có chất lượng cao, được tận dụng đầy đủ, không bị nhàn rỗi và không bị giam giữ trong các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh
- Vòng quay TTS cao là một cơ sở tốt để có lợi nhuận cao
- Vòng quay TTS thấp là do yếu kém trong quản lý TSCĐ, quản lý tiền mặt, quản lý khoản phải thu, chính sách bán chịu, quản lý vật tư, quản lý sản xuất, quản lý bán hàng.

#### **1.11.4. Phân tích rủi ro tài chính**

##### **1.11.4.1. Phân tích khả năng thanh khoản:**

Khả năng thanh khoản là khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Các chỉ số khả năng thanh khoản:

- Khả năng thanh toán hiện hành = TSLĐ : Nợ ngắn hạn
- Khả năng thanh toán nhanh = (TSLĐ –HTK) : Nợ ngắn hạn
- Khả năng thanh toán tức thời = Tiền : Nợ ngắn hạn

Khả năng thanh khoản cao thì rủi ro thanh khoản sẽ thấp, tuy nhiên lợi nhuận có thể thấp vì tiền mặt nhiều, phải thu nhiều, và hàng tồn kho nhiều

Khả năng thanh khoản thấp thì rủi ro thanh khoản sẽ cao, tuy nhiên lợi nhuận có thể cao vì TSLĐ được sử dụng hiệu quả, nguồn vốn đầu tư cho TSLĐ nhỏ, ROA và ROE có thể tăng.

##### **1.11.4.2. Phân tích khả năng quản lý nợ**

a/ Chỉ số nợ: Mức độ doanh nghiệp sử dụng vốn vay trong kinh doanh

- Chỉ số nợ = Tổng nợ : TTS
- Mức độ doanh nghiệp sử dụng đòn bẩy tài trợ DFL ( đòn bẩy nợ) trong hoạt động kinh doanh.
- Chỉ số nợ cao chứng tỏ doanh nghiệp mạnh dạn sử dụng nhiều vốn vay trong cơ cấu vốn. Đây là một cơ sở để có được lợi nhuận cao. Chỉ số nợ cao là một minh chứng về uy tín của doanh nghiệp đối với các chủ nợ

- Tuy nhiên chỉ số nợ cao làm cho khả năng thanh khoản giảm. Đồng thời nếu  $ROA < Kd(1-T)$  thì lợi nhuận cũng sẽ giảm. Những hạn chế này làm tăng độ rủi ro của doanh nghiệp cao, và làm giảm niềm tin của chủ nợ.

b/ Chỉ số khả năng thanh toán lãi vay:

- Khả năng thanh toán lãi vay =  $EBIT : \text{Lãi vay}$
- Chỉ số này cho biết một đồng lãi vay đến hạn được che chở bởi bao nhiêu đồng lợi nhuận trước lãi vay và thuế EBIT
- Lãi vay là một trong các nghĩa vụ ngắn hạn rất quan trọng của doanh nghiệp
- Mất khả năng thanh toán lãi vay có thể làm giảm uy tín đối với chủ nợ, tăng rủi ro và nguy cơ phá sản của doanh nghiệp.

### 1.11.5. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính:

#### 1.11.5.1. Đẳng thức DU PONT thứ nhất

- $ROA = \text{Lãi ròng} : \text{TTS} = (\text{Lãi ròng} : \text{Doanh thu}) \times (\text{Doanh Thu} : \text{TTS})$
- Có hai hướng để tăng ROA: Tăng ROS và VQTTS
- Muốn tăng ROS cần phân đầu tăng lãi ròng bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng giá bán
- Muốn tăng VQTTS cần phân đầu tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán và tăng cường các hoạt động xúc tiến bán

#### 1.11.5.2. Đẳng thức DU PONT thứ hai

- $ROE = \text{Lãi ròng} : \text{VCSH} = (\text{Lãi ròng} : \text{TTS}) \times (\text{TTS} : \text{VCSH})$   
 $= ROA \times (\text{TTS} : \text{VCSH})$
- Có hai hướng để tăng ROE: Tăng ROA và tỷ số TTS : VCSH
- Muốn tăng ROA cần làm theo đẳng thức Du Pont 1
- Muốn tăng tỷ số TTS : VCSH cần phân đầu giảm VCSH và tăng nợ. Đẳng thức này cho thấy tỷ số nợ càng cao lợi nhuận của chủ sở hữu càng cao

- Đương nhiên khi tỷ số nợ tăng thì rủi ro cũng sẽ tăng

#### **1.11.5.3. Đẳng thức DU PONT tổng hợp:**

- $ROE = (\text{Lãi ròng} : \text{Doanh thu}) \times (\text{Doanh Thu} : \text{TTS}) \times (\text{TTS} : \text{VCSH})$   
 $= ROS \times VQTTS \times (\text{TTS} : \text{VCSH})$
- ROE phụ thuộc vào 3 nhân tố: ROS, ROA và tỷ số TTS: VCSH. Các nhân tố này có thể ảnh hưởng trái chiều nhau đối với ROE
- Phân tích Du Pont là xác định ảnh hưởng của 3 nhân tố này đến ROE của doanh nghiệp để tìm hiểu nguyên nhân làm tăng giảm chỉ số này
- Việc phân tích ảnh hưởng này được tiến hành theo phương pháp thay thế liên hoàn.

## **PHẦN II**

# **GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY ĐIỆN MÁY HẢI PHÒNG VÀ PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TRONG 2 NĂM 2009 – 2010.**

### **2.1 Giới thiệu chung về công ty Điện Máy Hải Phòng.**

#### **2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty**

Quyết định thành lập: Công ty điện máy Hải Phòng thành lập theo quyết định số 609/TM-TCCB ngày 28/05/1993 của Bộ trưởng Bộ thương mại.

Trụ sở văn phòng : Số 135 Trần Hưng Đạo, phường Đông Hải, quận Hải An, thành phố Hải Phòng.

Điện thoại: 0313.741860 Fax : (84-31) 741859

Mã số thuế: 0200145563

Tổng Giám Đốc : ông Phạm Minh Thành

Công ty được thành lập theo quyết định của Bộ thương mại năm 1993, thực hiện hoạt động kinh doanh thương mại: Kinh doanh hàng điện máy, kim khí, điện lạnh, điện gia dụng, lắp ráp và kinh doanh ô tô, xe máy, xe đạp. Từ năm 1997 đến 2001, công ty mở rộng mạng lưới kinh doanh tại các tỉnh, thành phố; đã thành lập các chi nhánh : Chi nhánh Hà Nội, Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh, Chi nhánh Móng Cái, trung tâm thương mại dịch vụ tổng hợp, Chi nhánh Đà Nẵng và năm 1998 thành lập xí nghiệp sản xuất dịch vụ thương mại thực hiện chức năng lắp ráp xe máy.

Từ năm 2001 đến năm 2003, Công ty quyết định chuyển hướng từ kinh doanh thương mại thuần túy sang sản xuất linh kiện xe hai bánh gắn máy, gia công hàng dệt may và chế biến nông sản xuất khẩu. Ngoài ra công ty tổ chức kinh doanh một số mặt hàng nông sản khác. Cụ thể:



Năm 2001,2002, công ty đầu tư nhà máy sản xuất lắp ráp xe máy và cơ điện lạnh, sản xuất một số linh kiện xe máy và lắp ráp xe máy, điều hòa, máy giặt thành phẩm theo quy định về nội địa hóa xe máy của Chính Phủ.

Năm 2003,2004, công ty đầu tư xây dựng nhà máy dệt may xuất khẩu Đình Vũ và nhà máy chế biến nông sản xuất khẩu Phú Túc.

Năm 2007, công ty cổ phần hóa 1 đơn vị thành viên là Xí nghiệp sản xuất dịch vụ thương mại thành Công ty cổ phần sản xuất xe máy và kinh doanh tổng hợp. Các chi nhánh, trung tâm của công ty, do chỉ kinh doanh thương mại thuần túy nên những năm gần đây hầu như không có hiệu quả, không có lợi thế cạnh tranh trong cơ chế thị trường nên công ty đã quyết định chấm dứt hoạt động, giải thể các chi nhánh Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Móng Cái, Đà Nẵng , trung tâm thương mại dịch vụ tổng hợp.

Công ty đã và đang tham gia góp vốn điều lệ tại 07 công ty cổ phần sau:

- + Công ty cổ phần sản xuất xe máy và kinh doanh tổng hợp (công ty là cổ đông sở hữu 59% VDL)
- + Công ty cổ phần thương mại đa chức năng Hải Phòng Plaza
- + Công ty cổ phần Phú Túc Gia Lai
- + Công ty cổ phần Thảo Nguyên Việt Nam
- + Công ty cổ phần tinh bột sắn Bình Phước
- + Công ty cổ phần nông sản thực phẩm Việt Nam
- + Công ty cổ phần Mê Kông Việt Nam

### **2.1.2 Chức năng nhiệm vụ của công ty**

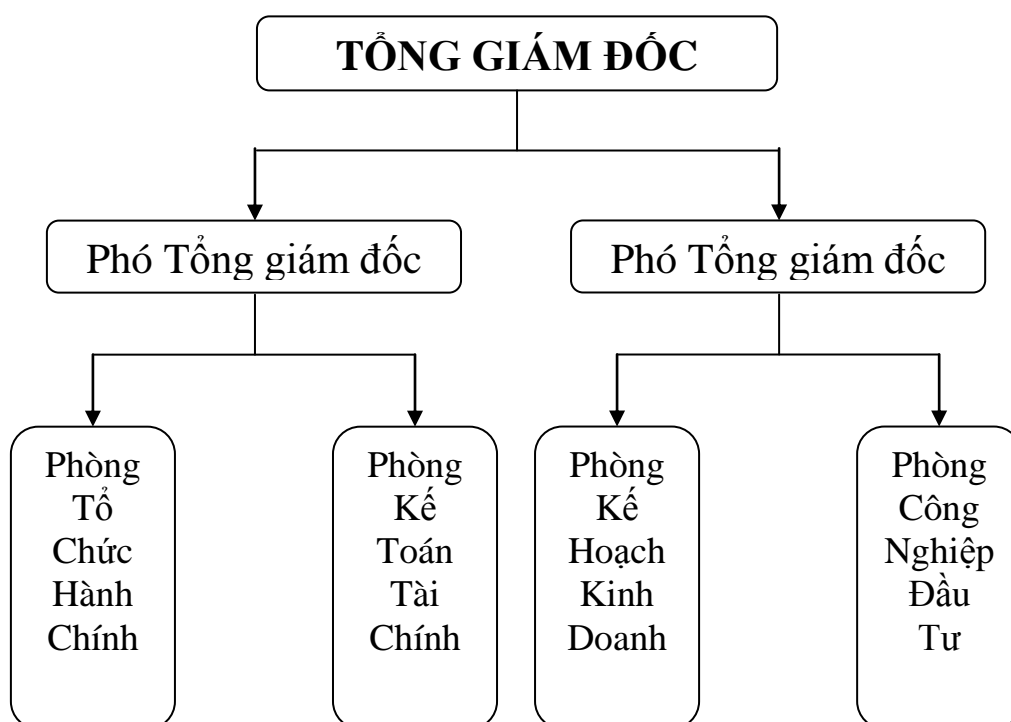
- Kinh doanh hàng điện máy, kim khí tiêu dùng: Kinh doanh khách sạn và dịch vụ du lịch; Kinh doanh vật liệu xây dựng, trang trí nội thất, phương tiện đi lại (ô tô,xe đạp,xe máy)

- Lắp ráp xe máy, xe đạp; Gia công sản xuất một số linh kiện xe máy, xe đạp; Lắp ráp và sản xuất đồ điện gia dụng, điện lạnh; Lắp ráp ô tô và sản xuất một số linh kiện ô tô; sản xuất các sản phẩm nhựa; Sơn các loại sản phẩm

- Kinh doanh và xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp, trung tâm thương mại, công trình công cộng và hạ tầng cơ sở

- Kinh doanh, chế biến thủy hải sản, nông sản; Sản xuất hàng gia công mỹ nghệ, dệt may, giày dép; Kinh doanh giấy các loại, máy móc thiết bị văn phòng, các mặt hàng hoá chất thông thường, vật tư ngành in, vật tư nông nghiệp, nuôi trồng thủy hải sản; Thiết kế mẫu thời trang; Sản xuất chế biến, chiết suất, tinh chế, kinh doanh các sản phẩm từ cây cỏ, hoa quả thuộc diện Nhà nước không cấm.

### 2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty Điện máy Hải Phòng



#### 2.1.3.1 Phòng Tổ chức – Hành chính

- Thực hiện công tác tuyển dụng nhân sự đảm bảo chất lượng theo yêu cầu, chiến lược của công ty.
- Tổ chức và phối hợp với các đơn vị khác thực hiện quản lý nhân sự, đào tạo và tái đào tạo.
- Xây dựng quy chế lương thưởng, các biện pháp khuyến khích – kích thích người lao động làm việc, thực hiện các chế độ cho người lao động.

- Chấp hành và tổ chức thực hiện các chủ trương, qui định, chỉ thị của Ban Giám đốc .
- Nghiên cứu, soạn thảo và trình duyệt các qui định áp dụng trong Công ty, xây dựng cơ cấu tổ chức của công ty - các bộ phận và tổ chức thực hiện.
- Phục vụ các công tác hành chính để Ban giám đốc thuận tiện trong chỉ đạo điều hành, phục vụ hành chính để các bộ phận khác có điều kiện hoạt động tốt.
- Quản lý việc sử dụng và bảo vệ các loại tài sản của Công ty, đảm bảo an ninh trật tự, an toàn lao động, vệ sinh lao động và phòng chống cháy nổ trong công ty.
- Tham mưu đề xuất cho Ban giám đốc để xử lý các vấn đề thuộc lĩnh vực Tổ chức-Hành chính-Nhân sự.
- Hỗ trợ Bộ phận khác trong việc quản lý nhân sự và là cầu nối giữa Ban giám đốc và người lao động trong Công ty.

#### **2.1.3.2. Phòng Kế toán – Tài chính**

- Lập và xúc tiến kế hoạch huy động tài chính, đầu tư tài chính, cân đối các nguồn vốn phù hợp với tình hình hoạt động của Công ty trong từng thời kỳ.
- Xây dựng, hướng dẫn, theo dõi và kiểm tra việc thực hiện quy chế tài chính và những quy định khác về chi phí áp dụng trong nội bộ Công ty.
- Chủ trì và phối hợp với các phòng nghiệp vụ liên quan xây dựng quy chế về quản lý và chi tiêu các quỹ đúng quy định.
- Theo dõi, tính toán, cập nhật, báo cáo đầy đủ, kịp thời, chính xác tình hình sử dụng quản lý các quỹ, tài sản, vật tư, các nguồn vốn, quá trình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Quản lý mọi khoản thu chi, thanh toán tiền lương, các chế độ chính sách cho người lao động theo đúng quy định của Nhà nước và của Công ty; Lập sổ theo dõi thu nhập cá nhân và tính thu nộp thuế thu nhập cá nhân.
- Tính toán, trích nộp đầy đủ và kịp thời các khoản nộp ngân sách, nghĩa vụ thuế và các nghĩa vụ khác đối với Nhà nước theo luật định; Tổ chức thực hiện các nghiệp vụ giải ngân, thanh toán.

- Chủ trì công tác quyết toán, kiểm toán đúng kỳ hạn; Chủ trì công tác kiểm kê tài sản, công cụ dụng cụ; Tổng hợp, lập báo cáo thông kê về tài chính, kế toán.

### **2.1.3.3. Phòng Kế hoạch – Kinh doanh**

- Nghiên cứu, xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn, trung hạn, ngắn hạn, kế hoạch hoạt động và kế hoạch kinh doanh hàng năm, hàng quý của Công ty.
- Tham mưu cho Tổng Giám đốc giao chỉ tiêu kinh doanh cho các đơn vị trực thuộc Công ty. Theo dõi, thúc đẩy tiến độ thực hiện kế hoạch kinh doanh và chương trình công tác của Công ty và của các đơn vị trực thuộc công ty.
- Tổng hợp, phân tích và lập báo cáo tình hình hoạt động và tình hình kinh doanh tháng, quý, cả năm và theo yêu cầu của Ban Tổng Giám đốc Công ty.
- Thu thập, phân tích, tổng hợp thông tin thị trường; xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch tiếp thị, quảng cáo của Công ty.
- Quản lý hệ thống máy vi tính, ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác quản lý và hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Tham gia xây dựng Hệ thống quản lý chất lượng, Hệ thống quản lý môi trường và trách nhiệm xã hội tại công ty.

### **2.1.3.4 Phòng Công nghiệp – Đầu tư**

- Làm đầu mối xây dựng dự thảo chiến lược đầu tư phát triển trung hạn và dài hạn của Công ty.
- Thực hiện lập kế hoạch và triển khai theo dõi giám sát công tác cải tạo, nâng cấp mở rộng, sửa chữa định kỳ các tài sản, trang thiết bị của Công ty theo chỉ đạo của Tổng Giám đốc Công ty.
- Đề xuất hình thức đầu tư, biện pháp tổ chức thực hiện cho Tổng Giám đốc Công ty.
- Phối hợp với Phòng Tài chính - Kế toán Công ty để sử dụng một cách hiệu quả tài sản, nguồn vốn của Công ty .

- Là đầu mối trong quan hệ với các ngành hữu quan để hoàn chỉnh các thủ tục pháp lý về đất, đền bù giải toả, thoả thuận địa điểm, xin chủ trương thoả thuận qui hoạch kiến trúc, xin chủ trương đầu tư.
- Phối hợp với các đơn vị trong và ngoài Công ty để tìm đối tác, đàm phán và báo cáo Tổng Giám đốc Công ty ký kết hợp đồng hợp tác đầu tư.
- Cùng phòng Tài chính - Kế toán Công ty: thẩm định dự án đầu tư, nghiệm thu bàn giao công trình đưa vào sử dụng và theo dõi thủ tục thanh quyết toán vốn đầu tư.
- Lưu trữ hồ sơ, chứng từ, tài liệu có liên quan đến nghiệp vụ về đầu tư và xây dựng, sửa chữa.

#### **2.1.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.**

Là một công ty kinh doanh các mặt hàng điện máy dân dụng, công nghệ sản xuất phức tạp vì phải gia công nhiều chi tiết khác nhau, đòi hỏi sự chính xác về khuôn mẫu. Khối lượng công việc ngày càng nhiều đã đòi hỏi công ty phải thường xuyên đầu tư và đổi mới quy trình công nghệ, nâng cao nghiệp vụ tay nghề của cán bộ công nhân viên.

Tổ chức sản xuất ở công ty gồm 4 phân xưởng chính, mỗi phân xưởng có chức năng và nhiệm vụ khác nhau nhưng có mối quan hệ kết hợp với nhau trong quá trình sản xuất tạo ra sản phẩm.

- Xưởng cơ khí sản xuất khung và các thiết bị cơ khí của xe máy.
- Xưởng sơn tĩnh điện với công nghệ và thiết bị hiện đại.
- Xưởng sản xuất các sản phẩm nhựa
- Xưởng máy đúc áp lực kim loại màu.
- Dây chuyền sản xuất lắp ráp hàng điện lạnh đồng bộ hiện đại nhất của tập đoàn CAMEO Hồng Kông.

#### *\* Môi trường kinh doanh*

Từ khi nước ta chuyển sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý của nhà nước thì việc tiêu thụ sản phẩm là một yếu tố quan trọng nhất của quá trình sản xuất kinh doanh. Sản phẩm của công ty sản xuất ra có được tiêu thụ hay không là

điều kiện sống còn của công ty. Trong bối cảnh này, công ty Điện máy Hải Phòng cũng gặp không ít khó khăn trong việc duy trì thị phần của mình và đảm bảo một cơ cấu tốt thích nghi với sự biến động của nền kinh tế. Ngoài ra công ty còn phải đương đầu với nhiều đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước.

Công ty cạnh tranh với nhiều sản phẩm trong nước có chất lượng tương tự như công ty điện máy Thiên Hòa, Việt Úc, công ty điện máy-xe đạp-xe máy Hà Nội. Đặc biệt là các sản phẩm nhập lậu từ Trung Quốc với mẫu mã đẹp, giá cả rẻ nhưng chất lượng thì không được tốt. Với nhiều đối thủ cạnh tranh như vậy ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động của công ty trên thị trường.

Nguyên liệu chủ yếu dùng trong sản xuất của công ty là các kim loại như sắt, thép và một số hóa chất khác. Các nguyên liệu này được nhập từ Hàn Quốc, Đài Loan. Ngoài ra một số nguyên liệu khác thì được nhập ở trong nước. Với các nguyên liệu nhập ngoại, công ty thường nhập với giá CIF Hải Phòng, nguyên liệu trong nước chủ yếu là mua của công ty kim khí và các doanh nghiệp tư nhân khác. Đối với các nhà cung cấp nguyên vật liệu cho sản xuất, công ty luôn giữ sự tín nhiệm thông qua việc thực hiện đúng hợp đồng và thanh toán đúng kỳ hạn. Một mặt công ty luôn duy trì các mối quan hệ sẵn có với các nhà cung cấp lâu năm, mặt khác công ty không ngừng khai thác các nguồn hàng mới đảm bảo cho sự ổn định của quá trình sản xuất và tiết kiệm tối đa chi phí mua hàng.

*\* Đồng thời công ty có 02 nhà máy trực thuộc :*

**01. Nhà máy dệt may xuất khẩu Đình Vũ tại 126 Trần Hưng Đạo, Đông Hải, Hải An, Hải Phòng.**

Ngành công nghệ dệt may là một trong những ngành sản xuất được hình thành từ rất sớm. Sản phẩm của ngành dệt may luôn là những vật dụng không thể thiếu được trong cuộc sống hàng ngày của con người. Nhà máy dệt may xuất khẩu Đình Vũ ra đời thực hiện nhiệm vụ kinh doanh hàng dệt may theo quy hoạch, kế hoạch phát triển ngành của Nhà nước và theo yêu cầu của thị trường.

Trong từng công đoạn sản xuất may công ty đã trang bị máy móc với tính năng công dụng mới nhằm tăng năng suất lao động và nâng cao chất lượng sản

phẩm. Số máy chuyên dùng như máy vắt 5 chỉ, máy thùa, đính, trần giấy pasant, may cặp 4 kim, bàn là treo, bàn là hơi có đệm hút chân không... Về công nghệ, các dây chuyền may được bố trí vừa và nhỏ (25 – 26 máy), sử dụng 34 – 38 lao động cơ động nhanh và có nhân viên kiểm tra thường xuyên, có khả năng chấn chỉnh sai sót nhanh.

Nguyên liệu, vật liệu đầu vào gồm các loại: xơ bông thiên nhiên, xơ visco, xơ PE, tơ tằm và các loại xơ Liber khác, các loại hoá chất cơ bản và thuốc nhuộm hiện nay đều phải nhập khẩu. Nguyên liệu sử dụng trong nước chủ yếu là bông đay, tơ tằm... vài các loại, tuy nhiên chất lượng của những nguyên liệu này chưa cao và sản lượng mới chiếm một tỷ lệ nhỏ trong tổng số nguyên liệu tiêu dùng trong nhà máy.

Trong những năm gần đây, sản phẩm của nhà máy đã được đa dạng hoá dần. Trong khâu sản xuất sợi, tỷ trọng các mặt hàng Polyeste pha bông với nhiều tỷ lệ khác nhau: 50/50,65/35,83/17... tăng nhanh, các loại sợi 100% polyeste cũng bắt đầu được sản xuất, các loại sản phẩm cotton/ visco, cotton/acrylic, wool/acrylic đã bắt đầu được đưa ra thị trường. Cơ cấu các sản phẩm đã có những thay đổi đáng kể, từ chỗ chỉ may được những quần áo bảo hộ lao động, quần áo thường dùng ở nhà, đồng phục học sinh... đến nay đã có những sản phẩm chất lượng cao, đáp ứng được yêu cầu của những nhà nhập khẩu khó tính: quần áo thể thao, quần áo Jean... tuy số lượng còn ít. Hàng may mặc xuất khẩu chủ yếu vẫn là những mặt hàng truyền thống: áo jacket, sơ mi nam nữ...

Thị trường xuất khẩu chính của công ty là EU – một thị trường rộng lớn và đầy tiềm năng. Nhưng đây cũng là một thị trường có những điều kiện về kiểm soát, tiêu chuẩn, chất lượng... rất là khó khăn. Nó quản lý rất chặt chẽ và nghiêm khắc. Cùng với đó là thị hiếu người tiêu dùng của thị trường này cũng khá khó tính. Để có thể mở rộng thị trường trong thời gian tới công ty phải nắm được những đặc điểm và quy định phong tục tập quán của thị trường này để cho việc xuất khẩu được thuận lợi.



## 02. Nhà máy chế biến nông sản xuất khẩu Phú Túc

Nhà máy bắt đầu hoạt động từ năm 2005, nằm trên khuôn viên diện tích 31ha. Giá trị đầu tư giai đoạn 1 là 45 tỷ đồng, công suất sản xuất 60 tấn tinh bột sản/ ngày. Hiện công ty đã hoàn thành công tác đầu tư giai đoạn 2 với mức đầu tư 23 tỷ đồng, nâng công suất sản xuất lên 120 tấn sản phẩm/ngày. Ngoài lợi ích kinh tế của doanh nghiệp, dự án còn có ý nghĩa rất lớn về mặt chính trị, xã hội: tạo việc làm và thu nhập ổn định cho khoảng 5000 hộ nông dân trồng sắn (đặc biệt là bà con dân tộc thiểu số), góp phần ổn định kinh tế, chính trị, xã hội tại địa phương, thực hiện chuyển dịch cơ cấu cây trồng phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa-hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn theo đường lối của Đảng.

Dây chuyền sản xuất tinh bột sắn hiện đại được nhập khẩu từ Thái Lan:

- Hệ thống máy bóc và làm sạch vỏ: tách đất cát bám dính, bóc vỏ gỗ và làm sạch. Năng suất công đoạn : 10 đến 15 tấn củ/h .Hiệu suất làm sạch : trên 90%.
- Máy nghiền nhỏ củ sắn :Năng suất nghiền : 10, 15 tấn củ/h .Lưu lượng hỗn hợp sau nghiền: 60-80 m<sup>3</sup>/h
- Hệ thống tách bã và mù : Lưu lượng tách ly ở mỗi tầng từ 60-80 m<sup>3</sup>/h
- Máy ly tâm tách nước : cắt bột ở chế độ tự động bằng thủy lực. Năng suất công đoạn 3-4 tấn bột ẩm/h.
- Hệ thống làm khô tinh bột: Độ ẩm sản phẩm: 12-12,5%. Năng suất : 2,5- 3,5 tấn sản phẩm/h
- Hệ thống đồng nhất và đóng bao tinh bột: Năng suất : 2,5 , 3,5 tấn sản phẩm/h. Độ mịn: thoát qua lỗ sàng 0,125 mm trên 97%.
- Thiết bị thu hồi bụi bột: triệt để giải quyết ô nhiễm môi trường và thu hồi toàn bộ bụi bột để tận thu sản phẩm.

Chất lượng sản phẩm sau khi kết thúc quá trình sản xuất:

Hàm lượng tinh bột	≥ 85%
Độ ẩm	≤ 13%
PH	5 - 7
Độ trắng	> 90%
Độ tro	0.2%



Xơ	0.1%
Độ mịn	95 - 98%
Hiệu xuất thu hồi	95 - 98%

Nước thải từ hệ thống dây chuyền chế biến tinh bột sắn được phân làm hai loại:

- Nước thải từ hệ thống rửa củ và vệ sinh nhà xưởng, loại nước thải này chứa chủ yếu là đất cát dễ lắng có chỉ số COD và BOD thấp. Sau khi tách đất cát là đạt tiêu chuẩn về nước thải kênh A, có thể thải thẳng hoặc hồi lưu cho công đoạn rửa củ .
- Nước thải từ công đoạn trích ly, tách nước và tách bã, thành phần chủ yếu của nước thải này là các hợp chất hữu cơ hòa tan và một ít tinh bột bị thất thoát. Loại nước thải này có chỉ số COD và BOD rất cao, là nguyên nhân chính gây ô nhiễm môi trường cần phải xử lý .

Công ty đã xử lý nguồn nước thải của nhà máy, tạo khí Biogas để sấy tinh bột sắn, nhằm giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm và làm trong sạch môi trường.

### **2.1.5. Đặc điểm nhân sự trong doanh nghiệp**

Tổng số lao động hiện đang làm việc tại công ty tính đến thời điểm 31/10/2010 là 350 người. Trong đó:

- |   |           |
|---|-----------|
| - Văn phòng công ty :                           | 82 người  |
| - Nhà máy chế biến nông sản xuất khẩu Phú Túc : | 136 người |
| - Nhà máy dệt may xuất khẩu Đình Vũ :           | 132 người |
- \* Phân theo hợp đồng lao động :
- |   |           |
|---|-----------|
| - Cán bộ lãnh đạo thuộc diện Bộ Công thương quản lý:    | 12 người  |
| - Lao động công ty ký hợp đồng không xác định thời hạn: | 190 người |
| - Lao động công ty ký hợp đồng từ 1 – 3 năm:            | 73 người  |
| - Lao động công ty ký hợp đồng mùa vụ, dưới 1 năm:      | 75 người  |
- \* Trình độ chuyên môn nghiệp vụ :
- |                 |          |
|-----------------|----------|
| - Trên đại học: | 17 người |
| - Đại học :     | 36 người |

- Cao đẳng:	32 người
- Trung cấp:	75 người
- Công nhân kĩ thuật, học nghề:	68 người
- Lao động phổ thông:	92 người

Công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của công ty nhằm hướng tới mục tiêu trang bị cho nhân viên những kiến thức, kỹ năng tiên tiến và thái độ phù hợp để phục vụ khách hàng có hiệu quả, thực hiện tốt nhiệm vụ được giao, đồng thời phát triển tiềm năng của mỗi nhân viên và mang lại hiệu quả tối đa trong công việc.

Công ty hỗ trợ công tác đào tạo và phát triển ở tất cả vị trí và coi đây là sự đầu tư cần thiết bằng cách phân bổ ngân sách hợp lý.

Công ty có những chính sách sau:

- Tất cả nhân viên được tạo điều kiện nghiên cứu, học tập thông qua các chương trình đào tạo nội bộ, đào tạo bên ngoài phù hợp với yêu cầu vị trí công việc của mỗi người trong lĩnh vực chuyên môn và quản lý.
- Công tác đào tạo và phát triển năng lực nhân viên được tổ chức và tiến hành một cách có hệ thống, liên tục ở tất cả các cấp, các phòng, bộ phận.
- Mỗi nhân viên được tạo điều kiện để phát triển năng lực bản thân dựa trên kế hoạch phát triển nghề nghiệp cá nhân theo định hướng phát triển của doanh nghiệp.
- Nhân viên mới sẽ được huấn luyện một cách đầy đủ để hội nhập vào môi trường làm việc của công ty
- Tạo điều kiện cho nhân viên được thay đổi vị trí công việc nhằm phát triển toàn diện kỹ năng của mỗi người.

### **2.1.6. Hoạt động Marketing tại doanh nghiệp**

Ở các công ty lớn, tập đoàn, tổng công ty nổi tiếng và thành công trên thương trường, chúng ta đều dễ dàng nhận thấy được bắt buộc họ phải có được một hệ thống kế hoạch hoá marketing đúng đắn rõ ràng nhằm mục tiêu mục đích mà họ đề ra. Bên cạnh đó họ còn có một lực lượng cán bộ có trình độ, năng động và

nhiệt tình với công việc để luôn thực hiện tốt kế hoạch. Trên thực tế những công ty vừa và nhỏ vẫn thiết lập kế hoạch marketing mặc dù có thể nó không được hoàn thiện như các Công ty lớn khác.

Cũng giống như tình trạng của một số doanh nghiệp trực thuộc quản lý của nhà nước mặc dù công ty Điện máy Hải Phòng có mặt hàng sản xuất kinh doanh và dịch vụ rất đa dạng nhưng lại chưa có phòng Marketing và các nhân viên chuyên trách. Công việc marketing của công ty thực hiện chủ yếu bởi phòng Kế hoạch kinh doanh nhưng đa số các nhân viên phòng này không có trình độ và kiến thức marketing mà họ làm việc hầu như chỉ dựa vào kinh nghiệm.

Điện máy Hải Phòng là một doanh nghiệp nhà nước vì thế những nhân viên ở đây hàng tháng nhận một khoản tiền lương và công việc tương đối ổn định. Nhưng chính điều này đã khiến cho nhân viên ít hoặc hầu như không có những sáng tạo, đóng góp vào công việc kinh doanh của Công ty, họ chỉ làm đủ công việc mà ban giám đốc giao cho và đúng chức năng của họ. Đây cũng là một đặc điểm chung của các doanh nghiệp nhà nước. Do tinh thần làm việc và sự kém năng động của các nhân viên đồng thời thiếu những ý kiến xây dựng cho công ty nên ban giám đốc luôn phải tự đặt các mục đích và kế hoạch cho cấp dưới cụ thể hoá nhiệm vụ cho họ, đây chính là phương pháp xây dựng kế hoạch marketing từ trên xuống.

Là doanh nghiệp nhà nước đang hoạt động trong giai đoạn đất nước đã và đang chuyển sang nền kinh tế thị trường, giống như những doanh nghiệp khác Điện máy Hải Phòng khi tham gia kinh doanh vào thị trường thì đã có những kế hoạch nhưng do chưa có bộ phận chuyên trách nên kế hoạch của công ty chắc chắn chưa thể hoàn thiện một cách rõ ràng.

### ***Chương trình xúc tiến bán hàng***

#### ***1. Phương tiện quảng cáo***

Trong các phương tiện quảng cáo để truyền thông tới công chúng như Truyền hình, truyền thanh, báo chí, tạp chí chuyên ngành, ....tờ rơi tờ gấp thì

công ty chọn tạp chí chuyên ngành, tờ gấp để quảng cáo sản phẩm chi phí thấp nhưng hiệu quả khá cao.

### *2. Marketing trực tiếp*

Công ty chưa áp dụng marketing trực tiếp sử dụng điện thoại, fax, thư gửi qua bưu điện... để gửi các bản chào giá, chào hàng tới thị trường mục tiêu.

### *3. Kích thích tiêu thụ*

Công ty đang áp dụng chương trình kích thích tiêu thụ vào đợt đầu năm và cuối năm bằng hình thức khuyến mại giảm giá tuy nhiên hiệu quả thực sự đem lại là chưa cao so với các đối thủ cạnh tranh công ty cần có thêm nhiều phương pháp khác

### *4. Bán hàng trực tiếp*

Công cụ xúc tiến quan trọng mà công ty đang áp dụng đào tạo nhân viên bán hàng những kỹ năng để: Tìm kiếm khách hàng mới, truyền đạt khéo léo sản phẩm và dịch vụ của công ty, thực hiện việc bán hàng, cung cấp dịch vụ và cố vấn về kỹ thuật, giao hàng của sản phẩm, thu thập thông tin từ thị trường và đánh giá tính chất khách hàng. Tuy nhiên lực lượng nhân viên bán hàng của công ty hiện nay chưa năng động do tuổi khá cao.

Công ty thường xuyên tham gia những đợt hội chợ, triển lãm cấp quốc tế, khu vực, quốc gia và cả địa phương.

Nhìn chung các công ty kinh doanh muốn kinh doanh có hiệu quả thì họ phải có được một chiến lược Marketing cũng như kế hoạch Marketing cụ thể. Họ thường đầu tư vào marketing từ 15 - 25% doanh thu của Công ty, nhưng ở Điện máy Hải Phòng vấn đề này chưa được quan tâm chính đáng thể hiện ở chỗ Công ty chưa có phòng ban Marketing và các nhân viên Marketing có trình độ, vì thế công ty mới chỉ đầu tư từ 1 - 2% doanh thu của mình vào chi phí Marketing.

## **2.2 Phân tích thực trạng tài chính công ty Điện Máy Hải Phòng**

Mục tiêu phân tích tình hình tài chính công ty :

- Nhận dạng những điểm mạnh, điểm yếu, thuận lợi, khó khăn về mặt tài chính theo các tiêu chí:

- Hiệu quả tài chính (Khả năng sinh lợi và khả năng quản lý tài sản)
  - Rủi ro tài chính ( Khả năng thanh khoản, khả năng quản lý nợ)
  - Tổng hợp hiệu quả và rủi ro tài chính (cân đối tài chính, các đòn bẩy và đẳng thức Du Pont)
- Tìm hiểu và giải thích các nguyên nhân đứng đằng sau thực trạng đó
  - Đề xuất giải pháp cải thiện vị thế tài chính của doanh nghiệp

### **2.2.1. Phân tích khái quát**

#### **2.2.1.1 Sự biến động của tài sản**

**Bảng 2.1 Cơ cấu tài sản**

TÀI SẢN	2009		2010		CHÊNH LỆCH 2010-2009		
	Số tiền	Tỉ trọng ( % )	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tỉ trọng (%)
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>129 568 729 014</b>	<b>46.58</b>	<b>102 183 043 210</b>	<b>39.58</b>	<b>-27 385 685 804</b>	<b>-21.14</b>	<b>-7.00</b>
I. Tiền	6 243 104 222	2.24	4 776 800 580	1.85	-1 466 303 642	-23.49	-0.39
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn							
III. Phải thu ngắn hạn	61 298 296 490	22.04	60 661 914 575	23.50	- 636 381 915	-1.04	-1.46
IV. Hàng tồn kho	45 979 898 450	16.53	22 305 889 298	8.64	-23 674 009 152	-51.49	-7.89
V. Tài sản ngắn hạn khác	16 047 429 852	5.77	14 438 438 757	5.59	-1 608 991 095	-10.03	-0.18
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>148 617 208 476</b>	<b>53.42</b>	<b>155 999 538 254</b>	<b>60.42</b>	<b>7 382 329 778</b>	<b>4.97</b>	<b>7.00</b>
I. Phải thu dài hạn	62 903 305 343	22.61	64 274 101 575	24.89	1 370 796 232	2.18	2.28
II. Tài sản cố định	71 926 349 502	25.86	79 645 462 790	30.85	7 719 113 288	10.73	4.99
III. Bất động sản đầu tư							
IV. Đầu tư tài chính dài hạn	13 294 547 127	4.78	11 565 615 275	4.48	-1 728 931 852	-13.00	-0.30
V. Tài sản dài hạn khác	493 006 504	0.18	514 358 614	0.20	21 352 110	4.33	0.02
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>	<b>278 185 937 490</b>	<b>100.00</b>	<b>258 182 581 464</b>	<b>100.00</b>	<b>-20 003 356 026</b>	<b>-7.19</b>	

Qua bảng cân đối kế toán ,ta có thể nhận thấy tài sản của công ty đã có sự thay đổi cụ thể là:

- Năm 2009: Tổng tài sản của Công ty là 278.185.937.490 đồng. Trong đó tài sản ngắn hạn chiếm 46,58% , Tài sản dài hạn chiếm 53,42%.
- Năm 2010: Tổng tài sản của công ty là 258.182.581.464 đồng. Trong đó tài sản ngắn hạn chiếm 39,58% , tài sản dài hạn chiếm 60,42%.

Như vậy tổng tài sản của năm 2010 đã giảm đi so với năm 2009 là 20.003.356.026 đồng tương ứng với tỉ lệ 7,19%. Cụ thể như sau:

- *Tài sản ngắn hạn* năm 2010 giảm 27.358.658.804 đồng so với năm 2009, tức là giảm với tỉ lệ 21,14%. Nguyên nhân chủ yếu là do:

- + Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2010 giảm so với năm 2009,tương ứng giảm với tỉ lệ 23,49%. Điều này chứng tỏ trong năm 2010 Công ty đã phải chi tiêu một khoản tiền mặt lớn, làm hao hụt lượng tiền mặt dự trữ. Điều này có thể sẽ gây ảnh hưởng xấu đến tình hình tài chính của Công ty vì nó có thể làm giảm tính chủ động của Công ty, giảm khả năng thanh toán của Công ty với các khoản nợ đến hạn nếu số tiền dự trữ là quá nhỏ. Công ty nên cân đối các khoản thu-chi bằng tiền mặt để vừa không bị ứ đọng vốn dưới dạng tiền mặt vừa đảm bảo được tính chủ động và khả năng thanh toán tức thời của Công ty.

- + Các khoản phải thu ngắn hạn: Qua bảng cân đối ta cũng thấy các khoản phải thu ngắn hạn năm 2010 đã giảm so với năm 2009,tương ứng với tỉ lệ giảm là 1,04%. Tuy các khoản phải thu năm 2010 có giảm nhưng tỷ lệ giảm là chưa cao, chứng tỏ chính sách đôn đốc khách hàng trả nợ của Công ty vẫn chưa thực sự hiệu quả. Công ty cần cải thiện sớm tình trạng này bởi nếu kéo dài thì sẽ dẫn đến nguồn vốn của Công ty bị chiếm dụng, có thể nằm trong tình trạng bị lệ thuộc khách hàng.

+ Hàng tồn kho: So với năm 2009, lượng hàng tồn kho năm 2010 đã giảm 23.674.009.152 đồng tương đương 51,49%. Đây là một dấu hiệu khả quan về tình hình kinh doanh của công ty. Công ty đã bán được một lượng hàng hóa lớn giúp tránh được tình trạng ứ đọng vốn, kịp thời thu hồi vốn đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

+ Tài sản ngắn hạn khác cũng giảm 1.608.991.095 đồng so với năm 2009 tương đương 10,03%.

- *Tài sản dài hạn* năm 2010 tăng 7.382.329.778 đồng tương đương 4,79% nguyên nhân chủ yếu là do công ty đã đầu tư thêm nhiều máy móc thiết bị mới làm cho chỉ tiêu tài sản cố định tăng 10,73%.

- *Phân tích theo chiều dọc*

Khi xem xét về tỉ trọng từng khoản mục tài sản thì tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn giảm 7% trong đó khoản giảm lớn nhất là hàng tồn kho, giảm 7,89% , các khoản phải thu ngắn hạn giảm 1,46 %, tiền giảm 0,39 % và tài sản ngắn hạn khác giảm 0,18%. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn tăng 7% chủ yếu là do tài sản cố định tăng 4,99% và các khoản phải thu dài hạn tăng 2,28%. Điều này cho thấy công ty đã cố gắng trong việc thu hồi vốn để đổi mới trang thiết bị, công nghệ hiện đại hơn phục vụ quá trình mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

### **2.2.1.2 Sự biến động của nguồn vốn**



**Bảng 2.2 Cơ cấu nguồn vốn**

NGUỒN VỐN	2009		2010		CHÊNH LỆCH		
	Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỉ trọng	Tuyệt đối	Tương đối	Tỉ trọng
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>267 929 533 974</b>	<b>96.31</b>	<b>247 297 630 957</b>	<b>95.78</b>	<b>-20 631 903 017</b>	<b>-7.70</b>	-0.53
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>157 145 517 955</b>	<b>56.49</b>	<b>145 960 485 696</b>	56.53	-11 185 032 259	-7.12	0.04
1. Vay và nợ ngắn hạn	60 159 258 860	21.63	40 605 587 306	15.73	-19 553 671 554	-32.50	-5.90
2. Phải trả người bán	22 389 684 952	8.05	32 088 970 567	12.43	9 699 285 615	43.32	4.38
3. Người mua trả tiền trước	33 664 746 476	12.10	44 537 058 795	17.25	10 872 312 319	32.30	5.15
4. Thuế phải nộp	15 577 838 378	5.60	8 089 677 828	3.13	-7 488 160 550	-48.07	-2.47
5. Phải trả người lao động	4 320 628 248	1.55	222 164 116	0.09	-4 098 464 132	-94.86	-1.47
6. Chi phí phải trả	333 302 676	0.12	746 394 303	0.29	413 091 627	123.94	0.17
7. Phải trả nội bộ	14 329 713 429	5.15	13 051 651 019	5.06	-1 278 062 410	-8.92	-0.10
8. Phải trả ngắn hạn khác	6 370 344 936	2.29	6 618 981 762	2.56	248 636 826	3.90	0.27
<b>II. Nợ trung và dài hạn</b>	<b>110 784 016 019</b>	<b>39.82</b>	<b>101 337 145 261</b>	<b>39.25</b>	<b>-9 446 870 758</b>	<b>-8.53</b>	-0.57
1. Vay trung hạn	4 202 010 377	1.51		0.00	-4 202 010 377	-100.00	-1.51
2. Phải trả dài hạn nội bộ	62 903 305 343	22.61	64 274 101 575	24.89	1 370 796 232	2.18	2.28
3. Phải trả dài hạn khác	5 000 000	0.00	5 000 000	0.00	0	0.00	0.00
4. Vay và nợ dài hạn	43 608 462 914	15.68	36 992 806 301	14.33	-6 615 656 613	-15.17	-1.35
5. Dự phòng trợ cấp mất việc	65 237 385	0.02	65 237 385	0.03	0	0.00	0.00
<b>B. NGUỒN VỐN CSH</b>	<b>10 256 403 516</b>	<b>3.69</b>	<b>10 884 950 507</b>	<b>4.22</b>	<b>628 546 991</b>	<b>6.13</b>	0.53
<b>I. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>10 256 160 605</b>	<b>3.69</b>	<b>10 884 707 596</b>	<b>4.22</b>	<b>628 546 991</b>	<b>6.13</b>	0.53
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	5 712 893 001	2.05	5 568 078 445	2.16	-144 814 556	-2.53	0.10
2. Quỹ đầu tư phát triển	1 852 979 643	0.67	1 852 979 643	0.72	0	0.00	0.05
3. LNST chưa phân phối	2 690 287 961	0.97	3 463 649 508	1.34	773 361 547	28.75	0.37
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>242 911</b>	<b>0.00</b>	<b>242 911</b>	<b>0.00</b>	<b>0</b>	<b>0.00</b>	0.00
1. Quỹ khen thưởng và phúc lợi	242 911	0.00	242 911	0.00	0	0.00	0.00
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>	<b>278 185 937 490</b>	<b>100.00</b>	<b>258 182 581 464</b>	<b>100.00</b>	<b>-20 003 356 026</b>	<b>-7.19</b>	

Tình hình sử dụng nguồn vốn tại công ty Điện Máy Hải Phòng trong 2 năm 2009,2010 như sau:

- Tổng nguồn vốn năm 2009 là 278.185.937.490 đồng. Trong đó nợ phải trả chiếm 96,31% và vốn chủ sở hữu chiếm 3,69%.

- Tổng nguồn vốn năm 2010 là 258.182.581.464 đồng. Trong đó nợ phải trả chiếm 95,78% và vốn chủ sở hữu chiếm 4,22%.

Qua số liệu trên dễ dàng nhận thấy vốn chủ sở hữu của công ty chiếm một tỉ trọng rất nhỏ trong tổng vốn . Điều đó đồng nghĩa với việc tài sản của Công ty được tài trợ chủ yếu từ nguồn vốn vay mà đa số là nợ ngắn hạn chiếm 56,49% . Tổng nguồn vốn năm 2010 đã giảm 20.003.356.026 đồng tương ứng với 7,19%. Cụ thể như sau:

- Nợ phải trả của Công ty giảm 20.631.903.017 đồng do nợ ngắn hạn giảm 7,12% và nợ dài hạn giảm 8,53%. Điều này chứng tỏ trong năm vừa qua,Công ty đã có nhiều cố gắng trong việc thanh toán các khoản công nợ.

- Vốn chủ sở hữu năm 2010 được bổ sung thêm 6,13% . Trong năm 2010 Công ty đã chú trọng đến việc huy động thêm vốn chủ sở hữu.

Nhìn vào bảng cơ cấu vốn của doanh nghiệp ta có thể thấy tổng nguồn vốn của năm 2010 tuy giảm nhưng kết cấu nguồn vốn vẫn lệ thuộc quá nhiều vào vốn vay bên ngoài. Với cơ cấu vốn như thế này,tình hình tài chính của công ty có thể được đánh giá là yếu và không ổn định. Công ty không chủ động trong sản xuất kinh doanh. Vậy công ty cần phải tăng vốn chủ sở hữu để có thể đảm bảo hơn về mặt tài chính, nắm bắt được nhiều cơ hội kinh doanh.

Việc sử dụng vốn vay chiếm quá cao trong cơ cấu vốn của Công ty dẫn đến Công ty sẽ phải bỏ ra một khoản chi phí lớn cho việc được sử dụng vốn, cùng với sự biến động của tỷ giá theo chiều hướng bất lợi, suy thoái kinh tế và tình trạng lạm phát sẽ khiến cho việc chi trả chi phí sử dụng vốn là một gánh

nặng kìm hãm sự phát triển của Công ty, là nguyên nhân tiềm tàng dẫn đến khả năng phá sản của Công ty do mất khả năng thanh toán vì cơ cấu vốn mất cân đối.

Nhà nước cần phải hỗ trợ, bổ sung thêm nguồn kinh phí cho Công ty, giúp đỡ, tạo điều kiện để Công ty phát triển. Công ty cũng cần phải chủ động trong việc tìm kiếm đầu ra cho sản phẩm, tự huy động bổ sung thêm vào nguồn vốn kinh doanh của Công ty để cải thiện cơ cấu vốn của mình.

#### ❖ Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn

Phân tích cơ cấu tài sản, nguồn vốn của Công ty cho ta cái nhìn tổng quát về sự phát triển lâu dài của Công ty, về mối quan hệ và tình hình biến động của cơ chế tài chính xem nó mạnh hay yếu đồng thời đánh giá khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của Công ty cũng như mức độ tự chủ, chủ động trong kinh doanh hay những khó khăn mà Công ty đang phải đương đầu.

TSLĐ và ĐTTC ngắn hạn			Nợ ngắn hạn	
Năm 2009	129.568.729.014	<	Năm 2009	157.145.517.955
Năm 2010	102.183.043.210	<	Năm 2010	145.960.485.696
TSCĐ và ĐTTC dài hạn			Nợ dài hạn + Vốn CSH	
Năm 2009	148.617.208.476	>	Năm 2009	121.040.419.535
Năm 2010	155.999.538.254	>	Năm 2010	112.222.095.768

**Tài sản lưu động + Đầu tư tài chính ngắn hạn < Nợ ngắn hạn**

Điều này chứng tỏ toàn bộ tài sản ngắn hạn của công ty được tài trợ bởi nguồn vốn vay nợ ngắn hạn.

**Tài sản cố định + ĐTTC dài hạn > Nợ dài hạn + Vốn chủ sở hữu**

Điều này cho thấy một phần tài sản cố định của công ty được tài trợ bởi nợ ngắn hạn. Điều này vừa không an toàn và lợi nhuận đem lại là thấp vì lãi suất cho vay quá cao.

**2.2.1.3. Biến động doanh thu, chi phí và lợi nhuận.**

**Bảng 2.3 Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

CHỈ TIÊU	2010		2009		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỉ trọng
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	183 409 715 487	100.000	117 995 469 891	100.000	65 414 245 596	55.44
2. Các khoản giảm trừ	568 681 798	0.310	289 985 962	0.246	278 695 836	96.11
Chiết khấu thương mại			4 900 000	0.004	- 4 900 000	
Giảm giá hàng bán			2 000 000	0.002	- 2 000 000	
Hàng bán bị trả lại	568 681 798	0.310	275 022 721	0.233	293 659 077	106.78
Thuế TTĐB, thuế XK phải nộp			8 063 241	0.007	- 8 063 241	
3. Doanh thu thuần từ BH và CCDV	182 841 033 689	99.690	117 705 483 929	99.754	65 135 549 760	55.34
4. Giá vốn hàng bán	182 238 228 097	99.361	104 912 825 433	88.913	77 325 402 664	73.70
5. Lợi nhuận gộp từ BH và CCDV	602 805 592	0.329	12 792 658 496	10.842	-12 189 852 904	-95.29
6. Doanh thu hoạt động tài chính	164 864 752	0.090	1 604 596 475	1.360	-1 439 731 723	-89.73
7. Chi phí tài chính	10 847 366 593	5.914	4 836 550 392	4.099	6 010 816 201	124.28
lãi vay phải trả	9 882 064 272	5.388	4 576 073 876	3.878	5 305 990 396	115.95
8. Chi phí bán hàng	3 844 114 359	2.096	4 178 133 018	3.541	- 334 018 659	-7.99
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	8 701 726 365	4.744	5 048 519 432	4.279	3 653 206 933	72.36
10. Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh	-22 625 536 973	-12.336	334 052 129	0.283	-22 959 589 102	-6873.06
11. Thu nhập khác	24 766 445 006	13.503	62 427 474	0.053	24 704 017 532	39572.35
12. Chi phí khác	1 357 346 486	0.740	56 847 377	0.048	1 300 499 109	2287.70
13. Lợi nhuận khác	23 409 098 520	12.763	5 580 097	0.005	23 403 518 423	419410.60
14. Lợi nhuận trước thuế	783 561 547	0.427	339 632 226	0.288	443 929 321	130.71
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành						
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại						
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	783 561 547	0.427	339 632 226	0.288	443 929 321	130.71

Qua bảng phân tích trên ta thấy:

- Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2010 đã tăng 65.414.245.596 tương đương 55.44% so với năm 2009

- Các khoản giảm trừ là khoản hàng bán bị trả lại tăng 278.695.839 so với 2009 đã làm giảm doanh thu thuần từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty

- Doanh thu thuần cuối năm 2010 là 182.841.033.689 chiếm tỷ trọng 99.69% trong tổng doanh thu. Chỉ tiêu này đã tăng 65.135.549.760 tương đương 55.34% so với cùng kì 2009. Tỷ trọng chênh lệch 0.064%

- Giá vốn hàng bán thể hiện sự phân phối doanh thu cho các chủ thể có liên quan như người lao động, khấu hao tài sản cố định, nhà cung cấp nguyên vật liệu, ... tất cả những vấn đề có liên quan tới việc làm nên sản phẩm dịch vụ. Giá vốn hàng bán năm 2010 đạt 182.238.228.097, chiếm tỷ trọng 99.361% trong tổng doanh thu, tăng 77.325.402.664 tương đương 73.7% so với cùng kì. Ta thấy rằng doanh thu thuần chỉ tăng 55.34% nhưng Giá vốn hàng bán tăng 73.7%, như vậy tốc độ tăng giá vốn hàng bán lớn hơn tốc độ tăng doanh thu thuần khiến cho lợi nhuận giảm đi.

- Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ thể hiện sau khi trừ đi các chi phí hình thành nên sản phẩm dịch vụ, công ty thu lại cho mình bao nhiêu lợi nhuận. Lợi nhuận gộp năm 2010 là 602.805.592 đã giảm đi 12.189.852.904 tương đương 95.92%. Tỷ trọng trong tổng doanh thu cũng giảm đi 10.513%. Đây là mức giảm rất lớn.

- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh là chỉ tiêu cho thấy sau khi phân phối doanh thu cho các đối tác liên quan trong việc hình thành sản phẩm dịch vụ và công nghệ quản lí, cũng như các chủ nợ thì doanh nghiệp giữ lại bao nhiêu. Chỉ tiêu này ở năm 2010 là -22.625.536.973 do lãi vay và chi phí quản lí doanh nghiệp tăng lên quá cao. Nếu hiện tượng này xảy ra liên tục, nó thể hiện việc kinh doanh không hiệu quả của công ty.

- Thu nhập từ các hoạt động khác của doanh nghiệp năm 2010 tăng lên rất lớn, đạt 24.766.445.006 chiếm 13.503% trong tổng doanh thu. Nguồn thu này là do công ty cho các bên khác thuê mặt bằng sản xuất kinh doanh.

- Lợi nhuận sau thuế là khoản cho biết lợi ích thực sự mà doanh nghiệp có được từ hoạt động kinh doanh sau khi đã phân phối hết cho đối tác. Chỉ tiêu này cuối năm 2010 là 783.561.547 tăng 443.929.321 so với năm 2009.

## **2.2.2 Phân tích hiệu quả tài chính: Khả năng quản lý tài sản và khả năng sinh lời**

### **2.2.2.1 Phân tích khả năng quản lý tài sản**

Khả năng quản lý tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua một số tỉ số tài chính gọi là tỉ số quản lý tài sản, các tỉ số này ra đời nhằm mục đích đo lường mức độ hiệu quả của doanh nghiệp trong việc quản lý tài sản của mình. Một cách cụ thể, thì các tỉ số này trả lời các câu hỏi: liệu các loại tài sản trên bảng cân đối kế toán có hợp lý (quá cao hay quá thấp) dưới mức độ hoạt động hiện tại. Các công ty phải vay hay có vốn từ các nguồn khác để đáp ứng nhu cầu tài sản. Nếu công ty có quá nhiều tài sản thì chi phí lãi suất sẽ cao và vì thế lợi nhuận sẽ giảm. Mặt khác, nếu tài sản quá thấp thì hoạt động sẽ không hiệu quả nhất.

#### *2.2.2.1.1 Vòng quay hàng tồn kho*

Chỉ số này phản ánh một đồng vốn đầu tư vào hàng tồn kho góp phần tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

Công thức tính:

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Giá trị hàng tồn kho bình quân}}$$

$$\text{Thời gian tồn kho} = 360 : \text{Số vòng quay hàng tồn kho}$$

**Bảng 2.4 Phân tích vòng quay hàng tồn kho**

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch 2010-2009	
Giá vốn hàng bán	104 912 825 433	182 238 228 097	77 325 402 664	73.70%
Hàng tồn kho đầu kì	42 003 083 990	45 979 898 450	3 976 814 460	9.47%
Hàng tồn kho cuối kì	45 979 898 450	22 305 889 298	-23 674 009 152	-51.49%
HKT bình quân	43 991 491 220	34 142 893 874	-9 848 597 346	-22.39%
Số vòng quay HTK	2.38	5.34	2.95	123.81%
Số ngày 1 vòng	150.95	67.45	-83.51	-55.32%

Trong năm 2009 số vòng quay hàng tồn kho là 2,38 thì năm 2010 nó đã tăng lên mức 5,34 trong khi đó số ngày tồn kho lại có chiều ngược lại, lần lượt là 150,95 ngày của 2009 và 67,45 ngày của 2010. Điều này cho thấy khả năng giải phóng tài sản ứ đọng của công ty đã tăng rất nhanh, cần được tiếp tục duy trì trong các giai đoạn sau để đem lại hiệu quả kinh doanh tốt nhất cho doanh nghiệp.

#### 2.2.2.1.2 Kì thu nợ bán chịu

Kì thu nợ bán chịu dùng để đánh giá các khoản phải thu của doanh nghiệp, chỉ số này được đánh giá bằng cách lấy khoản phải thu bình quân mỗi ngày chia cho doanh thu thuần, nó cho biết thời gian trung bình doanh nghiệp phải đợi để chuyển đổi một sản phẩm hàng hóa thành tiền.

Chỉ số này cao có thể do yếu kém trong việc thu hồi khoản phải thu, doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn, khả năng sinh lợi thấp.

Kì thu nợ ngắn có thể do chính sách bán chịu quá chặt chẽ, dẫn tới đánh mất cơ hội bán hàng và cơ hội mở rộng mối quan hệ kinh doanh.

Công thức:

$$\text{Số vòng quay khoản phải thu} = \text{Doanh thu thuần} : \text{Khoản phải thu}$$

$$\text{Kì thu nợ bán chịu} = 360 : \text{Số vòng quay khoản phải thu}$$



**Bảng 2.5 Phân tích kì thu nợ bán chịu**

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch 2010-2009	
Khoản phải thu đầu kì	58 197 358 977	61 298 296 490	3 100 937 513	5.33%
Khoản phải thu cuối kì	61 298 296 490	60 661 914 575	- 636 381 915	-1.04%
Doanh thu thuần	117 705 483 929	182 841 033 689	65 135 549 760	55.34%
Khoản phải thu bình quân	59 747 827 734	60 980 105 533	1 232 277 799	2.06%
Số vòng quay KPT	1.97	3.00	1.03	52.20%
Kì thu nợ bán chịu	182.74	120.07	-62.67	-34.3%

Qua hai năm ta thấy số vòng quay các khoản phải thu của công ty có xu hướng tăng dần. Vòng quay các khoản phải thu năm 2010 là 3,00 vòng, tăng hơn so với năm 2009 là 52,2%.

Do vòng quay các khoản phải thu tăng nên đã làm cho kì thu tiền bình quân giảm 62,67 ngày tương ứng với 34,3%. Như vậy doanh nghiệp tận dụng chính sách bán chịu chặt chẽ hơn, chăm chút cho việc thu hồi khoản phải thu, ít bị chiếm dụng vốn điều này có thể làm cho lợi nhuận cao. Tuy nhiên cần phải cân nhắc những trường hợp với khách hàng quen tranh để việc mất cơ hội làm ăn và giữ được đối tác.

### 2.2.2.1.3 Vòng quay tài sản cố định

Tài sản cố định là một bộ phận tư liệu sản xuất chủ yếu, là cơ sở vật chất thiết yếu của doanh nghiệp. Tốc độ luân chuyển tài sản cố định thể hiện khả năng thu hồi vốn đầu tư vào tài sản cố định của doanh nghiệp. Do tài sản cố định lớn nên tốc độ luân chuyển tài sản cố định thường được đánh giá rất thận trọng. Để đánh giá tình hình luân chuyển ta dựa vào chỉ tiêu số ngày một vòng quay tài sản cố định, và số vòng quay tài sản cố định.

Chỉ tiêu vòng quay tài sản cố định này cho biết 1 đồng tài sản cố định góp phần tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

Công thức:

**Số vòng quay tài sản cố định = Tổng doanh thu thuần : Tài sản cố định bình quân**

**Số ngày 1 vòng quay = 360 : Số vòng quay tài sản cố định**

**Bảng 2.6 phân tích vòng quay tài sản cố định**

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch 2010-2009	
Vốn cố định đầu kì	101 979 373 182	148 617 208 476	46 637 835 294	45.73%
Vốn cố định cuối kì	148 617 208 476	155 999 538 254	7 382 329 778	4.97%
Doanh thu thuần	117 705 483 929	182 841 033 689	65 135 549 760	55.34%
Vốn cố định bình quân	125 298 290 829	152 308 373 365	27 010 082 536	21.56%
Vòng quay tài sản cố định	0.939	1.200	0.261	27.79%
Số ngày 1 vòng quay	383	300	-83	

Qua số liệu phân tích trên ta thấy hiệu quả sử dụng tài sản cố định của Công ty hai năm qua có xu hướng tăng lên. Năm 2009, cứ đầu tư trung bình 100 đồng vào tài sản cố định thì thu được 94 đồng doanh thu thì đến năm 2010 thu được 120 đồng doanh thu, tăng 26 đồng so với năm 2009. Tuy nhiên mức tăng này vẫn còn rất nhỏ, Công ty cần phải có giải pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định.

#### *2.2.2.1.4 Vòng quay tài sản lưu động*

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, vốn lưu động không ngừng vận động nó lần lượt mang nhiều hình thái khác nhau như tiền, nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang, hàng tồn kho, và qua tiêu thụ nó lại trở lại dưới hình thái tiền tệ nhằm đảm bảo cho nhu cầu sản xuất kinh doanh hàng ngày của doanh nghiệp. Khả năng luân chuyển vốn lưu động chi phối trực tiếp đến vốn dự trữ và vốn trong thanh toán của doanh nghiệp. Khả năng luân chuyển vốn lưu động thể hiện qua vòng quay tài sản lưu động và số ngày của một vòng quay tài sản lưu động.

Chỉ tiêu vòng quay tổng tài sản lưu động cho biết một đồng tài sản lưu động góp phần tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

**Bảng 2.7 Phân tích vòng quay tài sản lưu động**

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch 2010-2009	
Tài sản lưu động đầu kì	116 153 087 776	129 568 729 014	13 415 641 238	11.55%
Tài sản lưu động cuối kì	129 568 729 014	102 183 043 210	-27 385 685 804	-21.14%
Doanh thu thuần	117 705 483 929	182 841 033 689	65 135 549 760	55.34%
Tài sản lưu động bình quân	122 860 908 395	115 875 886 112	-6 985 022 283	-5.69%
Vòng quay tài sản lưu động	0.958	1.578	0.620	64.70%
Số ngày 1 vòng	376	228	-148	-39.28%

Qua bảng phân tích ta thấy : năm 2009, 100 đồng tài sản lưu động tạo ra 95.8 đồng doanh thu. Sang năm 2010, 100 đồng tài sản lưu động góp phần tạo ra 157,8 đồng doanh thu, tăng 62 đồng. Điều này cho thấy công tác quản lí tài sản lưu động của doanh nghiệp có hiệu quả cao. Tài sản lưu động được tận dụng đầy đủ, không bị nhàn rỗi và không bị giam giữ trong các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh.

#### 2.2.2.1.5 Vòng quay tổng tài sản

Với việc phân tích chi tiết từng thành phần tài sản cho ta thấy được từng thành phần tài sản và khả năng luân chuyển của tài sản.

Chỉ tiêu vòng quay tổng tài sản là chỉ tiêu phản ánh tổng quát phản ánh khả năng luân chuyển của toàn bộ tài sản. Nó cho biết một đồng tài sản góp phần tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu.

Chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng của tổng tài sản càng tăng, nếu sức sản xuất của tổng tài sản càng nhỏ, hiệu quả sử dụng tổng tài sản giảm.

Công thức:

$$\text{Vòng quay tổng tài sản} = \text{Doanh thu thuần} : \text{Tổng tài sản bình quân}$$

**Bảng 2.8 Phân tích vòng quay tổng tài sản**

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch 2010-2009	
Tổng tài sản đầu kì	218 132 460 958	278 185 937 490	60 053 476 532	27.53%
Tổng tài sản cuối kì	278 185 937 490	258 182 581 464	-20 003 356 026	-7.19%
Doanh thu thuần	117 705 483 929	182 841 033 689	65 135 549 760	55.34%
Tổng tài sản bình quân	248 159 199 224	268 184 259 477	20 025 060 253	8.07%
Vòng quay tổng tài sản	0,423	0,708	0,285	67,37%

Qua bảng phân tích ta thấy vòng quay tổng tài sản của công ty vào năm 2009 là 0,423 vòng cho thấy cứ 1 đồng tài sản của công ty sinh ra được 0,423 đồng doanh thu. Ở năm 2010 chỉ tiêu này đạt 0,708 vòng, tăng 0,285 đồng so với năm 2009.

#### 2.2.2.2 Phân tích khả năng sinh lời

Lợi nhuận là kết quả ròng của một tập hợp các chính sách và quyết định của doanh nghiệp.

Khả năng sinh lời là một nhóm các tỉ số thể hiện hiệu quả kết hợp của quản lý nguồn vốn, quản lý tài sản và quản lý nợ trong kết quả hoạt động kinh doanh.

**Bảng 2.9 Phân tích khả năng sinh lời**

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				±	%
1	Doanh thu thuần	117 705 483 929	182 841 033 689	65 135 549 760	55.34%
2	Tổng tài sản	278 185 937 490	258 182 581 464	-20 003 356 026	-7.19%
3	Vốn chủ sở hữu	10 256 403 516	10 884 950 507	628 546 991	6.13%
4	Lợi nhuận sau thuế	339 632 226	783 561 547	443 929 321	130.71%
5	Lợi nhuận sau thuế trên doanh thu ROS (%) 4/1	0.29	0.43	0.14	48.52%
6	LN sau thuế/Tổng tài sản ROA (%) 4/2	0.12	0.30	0.18	148.58%
7	LN sau thuế/Vốn CSH ROE (%) 4/3	3.31	7.20	3.89	117.39%

#### 2.2.2.2.1 Phân tích Doanh lợi doanh thu sau thuế (lợi nhuận biên) ROS

Lợi nhuận biên là tỉ số so sánh thu nhập trên một đồng doanh thu, nó được tính bằng cách lấy lợi nhuận sau thuế chia cho doanh thu.

Chỉ tiêu này thể hiện mối liên quan giữa doanh thu và lợi nhuận. Đây là hai yếu tố có liên quan mật thiết với nhau, doanh thu thể hiện vai trò và vị trí của doanh nghiệp trên thị trường, và lợi nhuận thể hiện chất lượng hiệu quả cuối cùng của doanh nghiệp. Tỉ suất này thể hiện hiệu quả và vai trò của doanh nghiệp.

Ý nghĩa của chỉ tiêu này cho biết trong một trăm đồng doanh thu có bao nhiêu đồng lợi nhuận cho chủ sở hữu.

Công thức:

$$\text{ROS} = \text{Lợi nhuận sau thuế} : \text{Doanh Thu}$$

Hệ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu năm 2010 cao hơn năm 2009 là 48,52%. Cụ thể là năm 2010 đạt 0,43% nghĩa là cứ trong 100 đồng doanh thu thu về thì có 0,43 đồng lợi nhuận sau thuế. Đây là một con số hết sức khiêm tốn cho thấy lợi nhuận chiếm một phần rất nhỏ trong doanh thu.

#### 2.2.2.2.2. Phân tích tỉ suất thu hồi tài sản ROA

Tỉ suất thu hồi tài sản được đo bằng lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp chia cho tổng tài sản.

Chỉ tiêu này cho biết trong một trăm đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng lãi cho chủ sở hữu.

Chỉ tiêu này so với doanh nghiệp khác càng cao chứng tỏ khả năng sinh lời lớn, tiềm năng cao.

Công thức:

$$\begin{aligned}\text{ROA} &= \text{Lợi nhuận sau thuế} : \text{Tổng tài sản} \\ &= (\text{Lợi nhuận sau thuế} : \text{Doanh thu}) \times (\text{Doanh thu} : \text{Tổng tài sản bình quân}) \\ &= \text{ROS} \times \text{Vòng quay tổng tài sản}\end{aligned}$$

Chỉ tiêu ROA phụ thuộc vào hai nhân tố:

- Doanh lợi doanh thu
- Vòng quay tổng tài sản

Doanh lợi tài sản tăng lên, cụ thể năm 2009 là 0,12 và năm 2010 là 0,3. Như vậy, Công ty đã sử dụng hiệu quả tổng tài sản hiện có của mình vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Chính vòng quay tổng tài sản tăng đã làm cho doanh lợi tài sản tăng.

#### 2.2.2.2.3 Phân tích Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu ROE

Trong tất cả các mục tiêu mà doanh nghiệp nhắm tới thì mục tiêu tạo ra lợi nhuận ròng cho chủ sở hữu doanh nghiệp là quan trọng nhất.

Để đánh giá hiệu quả thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp người ta sử dụng chỉ tiêu tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu.

Chỉ tiêu này phản ánh trong một trăm đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào doanh nghiệp thì tạo ra được bao nhiêu đồng lãi cho chủ sở hữu.

Công thức:

$$\text{ROE} = \text{Lợi nhuận sau thuế} : \text{Vốn chủ sở hữu}$$

Qua bảng phân tích ta thấy ROE của Công ty năm 2010 là 7,2 tăng 117,39% so với năm 2009. Cho thấy trong 100 đồng lãi có 7,2 đồng là của chủ sở hữu. Chỉ tiêu này có xu hướng tăng mạnh là do tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu nhỏ hơn tốc độ tăng của doanh thu.

### 2.2.3 Phân tích rủi ro tài chính

#### 2.2.3.1 Phân tích khả năng thanh khoản

Tình hình doanh nghiệp chịu ảnh hưởng trực tiếp và tác động trực tiếp vào khả năng thanh toán. Một trong số các vấn đề được quan tâm hàng đầu đối với người phân tích là chính là khả năng thanh khoản: Liệu doanh nghiệp có thể đáp ứng được nghĩa vụ trả nợ đang tăng hay không? Liệu doanh nghiệp có gặp phải vấn đề gì đáp ứng được không? Việc phân tích các chỉ số khả năng thanh khoản sẽ cho người quan tâm

có được cách đo khả năng thanh khoản của doanh nghiệp một cách nhanh chóng và dễ dàng.

Các chỉ số khả năng thanh khoản là các tỉ số cho biết mối liên hệ giữa tiền mặt và tài sản hiện hành khác với những nghĩa vụ phải trả hiện hành.

### 2.2.3.1.1 Khả năng thanh toán hiện hành

Chỉ số này đo lường khả năng thanh toán của một công ty khi đến hạn trả. Khả năng thanh toán hiện hành cho biết mức độ đảm bảo của tài sản lưu động với mà không cần tới một khoản vay mượn thêm.

#### Công thức:

$$\text{Chỉ số thanh toán hiện hành} = \text{TSLĐ và ĐTNH} : \text{Nợ phải trả}$$

Tỉ số này càng lớn thì khả năng đảm bảo thanh toán được các khoản nợ ngắn hạn càng cao.

**Bảng 2.10 Phân tích khả năng thanh toán hiện hành**

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch	
TSLĐ&ĐTNH	129 568 729 014	102 183 043 210	-27 385 685 804	-21.14%
Nợ ngắn hạn	157 145 517 955	145 960 485 696	-11 185 032 259	-7.12%
Chỉ số thanh toán hiện hành	0.82	0.70	-0.12	-15.09%

Năm 2009, hệ số thanh toán hiện hành của công ty điện máy Hải Phòng là 0,82. Mỗi 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,82 đồng giá trị tài sản ngắn hạn. Có đến 46,58% tài sản là ngắn hạn nhưng công ty chưa có khả năng thanh toán tốt các khoản nợ này.

Năm 2010 hệ số thanh toán hiện hành giảm cho thấy khả năng thanh toán nợ của công ty giảm vì tốc độ giảm của nợ ngắn hạn chậm hơn tốc độ giảm của tài sản ngắn hạn.

### 2.2.3.1.2 Khả năng thanh toán nhanh

Trong tài sản lưu động bao gồm những khoản mục có khả năng thanh khoản cao như tiền mặt hay khoản đầu tư ngắn hạn, và những khoản mục có khả năng thanh khoản kém như hàng tồn kho hay tạm ứng. Do đó hệ số khả năng thanh toán hiện hành chưa phản ánh chính xác khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Hệ số khả năng thanh toán nhanh cho phép đánh giá thực chất hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Nếu chỉ số khả năng thanh toán nhanh càng cao, thì doanh nghiệp sẽ có khả năng phản ứng cao hơn với các khoản nợ bất ngờ ập tới. Ngược lại doanh nghiệp sẽ gặp rắc rối.

Công thức:

$$\text{Chỉ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản có khả năng thanh toán cao}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

**Bảng 2.11 Phân tích khả năng thanh toán nhanh**

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch	
Tài sản lưu động	129 568 729 014	102 183 043 210	-27 385 685 804	-21.14%
Hàng tồn kho	45 979 898 450	22 305 889 298	-23 674 009 152	-0.5149
Tài sản có khả năng thanh toán cao	83 588 830 564	79 877 153 912	-3 711 676 652	-4.44%
Nợ ngắn hạn	157 145 517 955	145 960 485 696	-11 185 032 259	-7.12%
Chỉ số khả năng thanh toán nhanh	0.53	0.55	0.02	3.77%

Qua bảng phân tích trên ta thấy khả năng thanh toán nhanh của công ty được cải thiện hơn so với năm 2009. Cụ thể là ở năm 2010 một đồng nợ ngắn hạn được tài trợ bởi 0.55 đồng tài sản có khả năng thanh khoản cao, tăng 0.02 đồng tương đương 3,77% so với năm 2009. Nhưng khả năng thanh toán nhanh của công ty vẫn rất thấp.



Công ty cần phải cân đối lại các khoản thu-chi bằng tiền mặt để đảm bảo vẫn duy trì đủ nguồn vốn tiền mặt cần thiết cho hoạt động sản xuất kinh doanh đồng thời đáp ứng được yêu cầu thanh toán các khoản nợ đến hạn và sắp đến hạn.

### 2.2.3.1.3 Khả năng thanh toán tức thời

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Vốn bằng tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Bảng 2.12 Phân tích khả năng thanh toán tức thời

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch	
Tiền	6 243 104 222	4 776 800 580	-1 466 303 642	-23.49%
Nợ ngắn hạn	157 145 517 955	145 960 485 696	-11 185 032 259	-7.12%
Khả năng thanh toán tức thời	0.040	0.033	-0.007	-17.62%

Hệ số thanh toán tức thời năm 2010 giảm đi so với năm 2009. Sự giảm đi này là do tốc độ giảm của tiền mặt mạnh hơn tốc độ giảm của nợ ngắn hạn.

### 2.2.3.2 Phân tích khả năng quản lí nợ

Đối với chủ nợ của doanh nghiệp (ngân hàng, nhà cho vay, nhà cung cấp) mà mối quan tâm của họ hướng vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp thì họ thường sử dụng phân tích tài chính để biết khả năng trả nợ của doanh nghiệp, cũng như quan tâm đến lượng vốn của chủ sở hữu, khả năng sinh lời để ra quyết định cho vay.

#### 2.2.3.2.1 Chỉ số nợ

Chỉ số nợ cho biết mức độ doanh nghiệp sử dụng vốn vay trong kinh doanh của mình như thế nào, đồng thời chỉ số này cũng cho biết mức độ rủi ro mà doanh nghiệp đang phải đối mặt cũng như mức độ đòn bẩy tài trợ doanh nghiệp sử dụng.

Chỉ số nợ được đo bằng cách lấy tổng nợ chia cho tổng tài sản.

Chỉ số nợ càng cao chứng tỏ doanh nghiệp mạnh dạn sử dụng nhiều vốn vay trong cơ cấu vốn. Đây là một cơ sở để có được lợi nhuận cao. Chỉ số nợ cao là một minh chứng về uy tín của doanh nghiệp đối với các chủ nợ. Tuy nhiên chỉ số nợ cao làm khả năng thanh khoản giảm

$$\text{Chỉ số nợ} = \text{Tổng nợ} : \text{Tổng tài sản}$$

**Bảng 2.13 Phân tích chỉ số nợ**

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch	
Tổng nợ	267 929 533 974	247 297 630 957	-20 631 903 017	-7.70%
Tổng tài sản	278 185 937 490	258 182 581 464	-20 003 356 026	-7.19%
Chỉ số nợ	0.96	0.95	-0.01	-0.55%

Qua bảng phân tích trên ta nhận thấy tuy chỉ số nợ năm 2010 đã giảm nhưng vẫn còn rất cao. Công ty cần phải có biện pháp để bổ sung nguồn vốn chủ sở hữu, giảm vay nợ bên ngoài nhằm cải thiện cơ cấu vốn, giảm thấp hệ số nợ.

#### 2.2.3.2.2 Chỉ số khả năng thanh toán lãi vay

Chỉ số khả năng thanh toán lãi vay cho biết khả năng trả lãi hàng kì của doanh nghiệp. Chỉ số này cho biết quy mô của lãi vay so với lợi nhuận bán hàng và cung cấp dịch vụ. Nếu doanh nghiệp không thanh toán được lãi vay sẽ bị các chủ nợ lôi kéo vào các vấn đề pháp lý như khả năng bị phá sản.

Chỉ số này cho biết một đồng lãi vay đến hạn phải trả được đỡ bởi bao nhiêu đồng lợi nhuận bán hàng và cung cấp dịch vụ.

**Lợi nhuận trước thuế và lãi vay(EBIT)**

**Khả năng thanh toán lãi vay =** \_\_\_\_\_

**Lãi vay phải trả**

**Bảng 2.14 Phân tích khả năng thanh toán lãi vay**

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
EBIT	4 915 706 102	10 665 625 819	5 749 919 717	116.97%
Lãi vay phải trả	4 576 073 876	9 882 064 272	5 305 990 396	115.95%
Khả năng thanh toán lãi vay	1.07	1.08	0.01	0.47%

Trong 2 năm, khả năng thanh toán lãi vay của công ty đều được đảm bảo tuy nhiên nó còn thấp. Công ty cần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh để nâng cao hơn nữa khả năng thanh toán lãi vay và tạo ra được lợi nhuận sau khi thanh toán lãi vay cao hơn.

**Bảng 2.15 Tổng hợp các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của  
Công ty Điện Máy Hải Phòng**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch
<b>I.Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
1.KNTT nhanh	Lần	0,53	0,55	0,02
2.KNTT hiện hành	Lần	0,82	0,7	0,12
3.KNTT tức thời	Lần	0,04	0,03	0,01
4.KNTT lãi vay	Lần	1,07	1,08	0,01
<b>II.Hệ số cơ cấu tài chính và đầu tư</b>				
1.Hệ số nợ	Lần	0,96	0,95	0,01
2.Tỷ số tự tài trợ	Lần	0,037	0,042	0,005
<b>III.Các chỉ số về hoạt động</b>				
1.Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	2,38	5,34	2,95
2.Số ngày 1 vòng quay HTK	Ngày	150,95	67,45	83,5
3.Vòng quay khoản phải thu	Vòng	1,97	3	1,03
4.Kỳ thu tiền BQ	Ngày	182,74	120,1	62,7
5.Vòng quay tổng tài sản	Vòng	0,423	0,708	0,285
6.Vòng quay TSCĐ	Vòng	0,939	1.2	0,261
<b>IV.Chỉ tiêu sinh lời</b>				
1.ROS	%	0,29	0,43	0,14
2.ROA	%	0,12	0,3	0,18
3.ROE	%	3,31	7,2	3,89

## 2.2.4 Phân tích tổng hợp tình hình tài chính

Phân tích tổng hợp tài chính là đánh giá tác động tương hỗ giữa các tỷ số tài chính, nhà phân tích có thể thực hiện.

Đẳng thức Dupont của phân tích tài chính là một công cụ tốt cho phép phân tích trực quan các số liệu tài chính như tỉ suất thu hồi tài sản hay tỉ suất đầu tư. Đẳng thức sử dụng ROA như là một cách chính để đo lường hiệu quả.

### 2.2.4.1 Đẳng thức Du pont thứ nhất

ROA = Lãi ròng : Tổng tài sản

= (Lãi ròng : Doanh thu) : (Doanh thu : Tổng Tài sản)

= ROS x Số vòng quay tổng tài sản

Từ công thức trên ta thấy có hai hướng để tăng ROA là tăng ROS và số vòng quay tổng tài sản. Muốn tăng ROS cần phấn đấu tăng lãi ròng bằng cách tiết kiệm chi phí và tăng giá bán. Muốn tăng số vòng quay tổng tài sản cần phấn đấu tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán và tăng cường các hoạt động xúc tiến bán hàng.

Từ số liệu thực tế ta có:

$$ROA = ROS \times \text{Số vòng quay tổng tài sản}$$

Bảng 2.16 Phân tích tổng hợp ROA

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch
ROS	0,29%	0,43%	0,14%
Số vòng quay tổng tài sản	0,423	0,708	0,285
ROA	1,2267 <sup>-3</sup>	3,0444 <sup>-3</sup>	1,8177 <sup>-3</sup>

Qua việc phân tích Dupont ta thấy có hai yếu tố ảnh hưởng đến ROA đó là ROS và số vòng quay tổng tài sản. Bằng phân tích thay thế liên hoàn, ta xem xét ảnh hưởng của các yếu tố trên tới ROA.

Ta có:

$$ROA_{2009} = ROS_{2009} \times VQTTS_{2009}$$

$$ROA_{2010} = ROS_{2010} \times VQTTS_{2010}$$

- Mức độ ảnh hưởng của hệ số vòng quay tổng tài sản: ảnh hưởng của nhân tố này đến ROA được xác định trong điều kiện là ROS và VQTTS ở năm 2009:

$$\begin{aligned} \Delta ROA_1 &= ROS_{2009} \times VQTTS_{2010} - ROS_{2009} \times VQTTS_{2009} \\ &= ROS_{2009} \times \Delta VQTTS \\ &= 0,29\% \times (0,708 - 0,423) \\ &= 0,29\% \times 0,285 = 8,265^{-4} \end{aligned}$$

Từ kết quả trên cho thấy nhân tố vòng quay tổng tài sản tăng từ 0,423 năm 2009 lên 0,708 năm 2010 làm cho ROA năm 2010 tăng lên 8,265<sup>-4</sup>

- Mức độ ảnh hưởng của ROS tới ROA:

$$\begin{aligned} \Delta ROA_2 &= VQTTS_{2010} \times ROS_{2010} - VQTTS_{2010} \times ROS_{2009} \\ &= VQTTS_{2010} \times (ROS_{2010} - ROS_{2009}) \\ &= 0,708 \times (0,43\% - 0,29\%) \\ &= 0,708 \times 0,14\% = 9,912^{-4} \end{aligned}$$

Ta thấy rằng nhân tố ROS tăng 0,14% làm cho ROA tăng 9,912<sup>-4</sup>

Tổng hợp hai nhân tố ảnh hưởng tới ROA ta có:

$$\begin{aligned} \Delta ROA &= \Delta ROA_1 + \Delta ROA_2 \\ &= 8,265^{-4} + 9,912^{-4} \\ &= 1,8177^{-3} \end{aligned}$$

Như vậy nguồn gốc làm tăng lợi nhuận là do ROS. Do đó cần tiếp tục cải thiện ROS trong năm tới để có được ROA cao hơn bằng cách tăng cường xúc tiến các hoạt động bán hàng, hạ giá thành sản phẩm .

#### **2.2.4.2 Đẳng thức Du pont thứ hai**

$$\begin{aligned} ROE &= \text{Lợi nhuận sau thuế} : \text{Vốn chủ sở hữu} \\ &= (\text{Lợi nhuận sau thuế} : \text{Tổng tài sản}) \times (\text{Tổng tài sản} : \text{Vốn chủ sở hữu}) \\ &= ROA \times EM \end{aligned}$$

Trong đó: EM là hệ số nhân vốn chủ sở hữu

Từ công thức trên ta thấy có hai hướng để tăng ROE: tăng ROA và hệ số nhân vốn. Muốn tăng ROA cần làm theo đẳng thức Dupont thứ nhất. Muốn tăng tỷ số tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu cần phân đầu giảm vốn chủ sở hữu và tăng nợ. Đẳng thức này cho thấy tỉ số nợ càng cao thì lợi nhuận của chủ sở hữu càng cao, tuy nhiên khi chỉ số nợ tăng thì rủi ro cũng sẽ tăng.

Bảng 2.17 Phân tích tổng hợp ROE theo đẳng thức Dupont 2

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch
Tổng tài sản bình quân	248 159 199 224	268 184 259 477	20 025 060 253
Nguồn vốn CSH bình quân	10 884 950 507	10 899 331 567	14 381 060
EM	27,6	24	- 3,6
ROA	0,12%	0,30%	0,18%
ROE	3,31%	7,2%	3,89%

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để đánh giá ảnh hưởng của ROA và EM tới ROE.

Ta có:

$$\begin{aligned} ROE_{2009} &= ROA_{2009} \times EM_{2009} \\ &= 0,12\% \times 27,6 \\ &= 3,31\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} ROE_{2010} &= ROA_{2010} \times EM_{2010} \\ &= 0,3\% \times 24 \\ &= 7,2\% \end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của ROA tới ROE: được giả định trong điều kiện ROA và EM ở năm 2009 là:

$$\begin{aligned} \Delta ROE_1 &= ROA_{2010} \times EM_{2009} - ROA_{2009} \times EM_{2009} \\ &= EM_{2009} (ROA_{2010} - ROA_{2009}) \end{aligned}$$

$$= 27,6 \times 0,18\%$$

$$= 4,97\%$$

Từ kết quả trên cho thấy ROA năm 2010 tăng 0,18% so với 2009 làm cho ROE tăng 4,97%.

Mức độ ảnh hưởng của hệ số nhân vốn chủ sở hữu tới ROE:

$$\Delta ROE_2 = EM_{2010} \times ROA_{2010} - EM_{2009} \times ROA_{2010}$$

$$= ROA_{2010} (EM_{2010} - EM_{2009})$$

$$= 0,3\% \times (-3,6)$$

$$= -1,08\%$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến ROE ta có

$$\Delta ROE = \Delta ROE_1 + \Delta ROE_2$$

$$= 4,97\% - 1,08\%$$

$$= 3,89\%$$

Như vậy có thể thấy được nguồn gốc làm tăng ROE là do ROA tăng. Muốn làm tăng ROA thì phải làm theo đẳng thức Dupont 1. Bên cạnh đó cũng cần tiếp tục tăng hệ số nhân vốn chủ sở hữu bằng cách hoặc là tăng tổng tài sản hoặc là giảm tỉ lệ vốn chủ sở hữu hoặc là vừa tăng tổng tài sản vừa giảm tỉ lệ vốn chủ sở hữu.

#### **2.2.4.3 Đẳng thức Dupont tổng hợp:**

Từ công thức tính ROE ta có

$$ROE = \text{Lợi nhuận sau thuế} : \text{Nguồn vốn chủ sở hữu}$$

$$= (\text{Lợi nhuận sau thuế} : \text{Doanh Thu})$$

$$\times (\text{Doanh Thu} : \text{Tổng tài sản})$$

$$\times (\text{Tổng tài sản} : \text{Vốn chủ sở hữu})$$

$$= ROS \times AU \times EM$$

Trong đó: EM là hệ số nhân vốn

AU là số vòng quay tổng tài sản



Từ công thức trên ta thấy ROE chịu ảnh hưởng bởi 3 nhân tố là ROS, AU và EM. Các nhân tố này có thể ảnh hưởng trái chiều nhau với ROE.

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định ảnh hưởng của từng nhân tố tới ROE trong 2010

**Bảng 2.18 Phân tích ROE theo đẳng thức Dupont tổng hợp**

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch
Lợi nhuận sau thuế	339 632 226	783 561 547	443 929 321
Doanh thu thuần	117 705 483 929	182 841 033 689	65 135 549 700
ROS	0,29%	0,43%	0,14%
Tổng tài sản bình quân	248 159 199 224	268 184 259 477	20 025 060 253
AU	0,4	0,7	0,3
Nguồn vcsb bình quân	10 884 950 507	10 899 331 567	14 381 060
EM	27,6	24	-3,6
ROE	3,31%	7,2%	3,89%

Ta có:

$$\begin{aligned} ROE_{2009} &= ROS_{2009} \times AU_{2009} \times EM_{2009} \\ &= 0,29\% \times 0,4 \times 27,6 \\ &= 3,31\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} ROE_{2010} &= ROS_{2010} \times AU_{2010} \times EM_{2010} \\ &= 0,43\% \times 0,7 \times 24 \\ &= 7,2\% \end{aligned}$$

Phân tích mức độ ảnh hưởng của nhân tố ROS tới ROE:

$$\begin{aligned} \Delta ROE_1 &= (ROS_{2010} - ROS_{2009}) \times AU_{2009} \times EM_{2009} \\ &= 0,14\% \times 0,4 \times 27,6 \\ &= 1,5\% \end{aligned}$$

Qua tính toán ta thấy rằng ROS tăng 0.14% làm cho ROE tăng 1.5%

Phân tích mức độ ảnh hưởng của AU tới ROE:

$$\Delta ROE_2 = (AU_{2010} - AU_{2009}) \times ROS_{2010} \times EM_{2009}$$

$$= 0,3 \times 0,43\% \times 27,6$$

$$= 3,47\%$$

Qua tính toán ta thấy rằng AU tăng 0.3 làm cho ROE tăng 3,47%

Phân tích mức độ ảnh hưởng của EM tới ROE:

$$\Delta ROE_3 = (EM_{2010} - EM_{2009}) \times ROS_{2010} \times AU_{2010}$$

$$= - 3,6 \times 0,43\% \times 0,7$$

$$= -1,08 \%$$

Qua tính toán ta thấy EM giảm 3,6 làm cho ROE giảm 1,08%

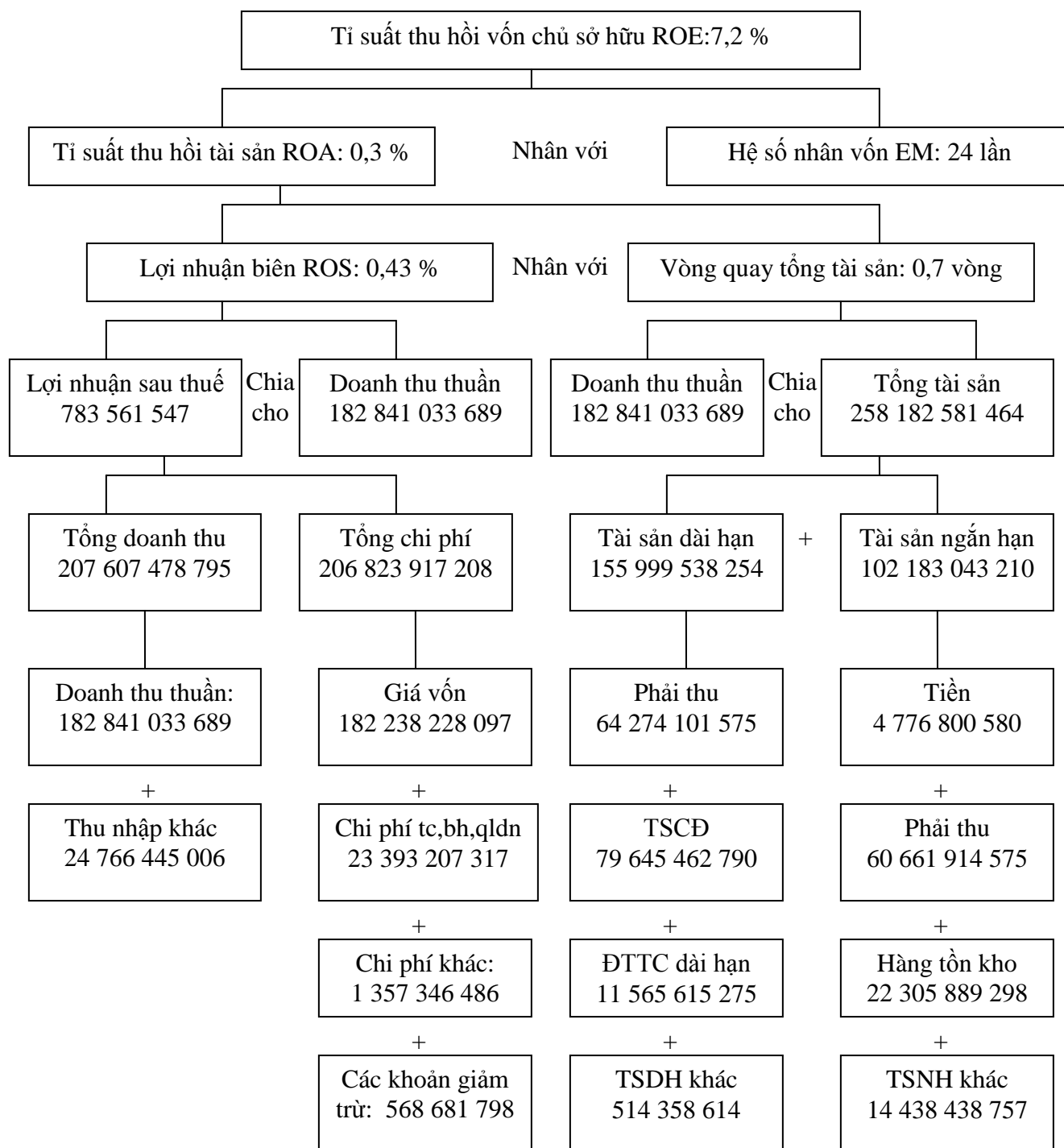
Tổng hợp các nhân tố

$$\Delta ROE = \Delta ROE_1 + \Delta ROE_2 + \Delta ROE_3$$

$$= 1,5\% + 3,47\% - 1,08\%$$

$$= 3,89 \%$$

## Sơ đồ Dupont của Công ty Điện Máy Hải Phòng năm 2010



## **PHẦN III**

### **BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY ĐIỆN MÁY HẢI PHÒNG**

#### **3.1. Đánh giá chung về hoạt động tài chính tại Công ty Điện Máy Hải Phòng**

Trong năm vừa qua Công ty đã có nhiều cố gắng trong việc cải thiện tình hình tài chính, giảm thiểu các khoản nợ, tăng cường vốn chủ sở hữu, từng bước đảm bảo khả năng thanh toán, đời sống của người lao động đang dần được cải thiện.

Công ty cũng đã thực hiện tốt các nghĩa vụ trả lương, xây dựng được chính sách khen thưởng cho cán bộ công nhân viên trong Công ty và các nghĩa vụ với Nhà nước như các khoản thuế, tuân thủ các chính sách của Nhà nước.

Tuy nhiên tình hình tài chính của Công ty cũng tồn tại nhiều điểm bất ổn. Cơ cấu nợ quá cao làm cho chi phí tài chính của Công ty tăng cao, vốn chủ sở hữu chiếm tỉ trọng nhỏ trong tổng vốn làm giảm độ tin cậy của các nhà đầu tư, trang thiết bị của Công ty cũ nát, lạc hậu, hiệu quả sử dụng tài sản còn thấp, hoạt động sản xuất kinh doanh chưa hiệu quả, chi phí tăng,...

Công ty đã đưa ra nhiều biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đặc biệt là cải thiện tình hình tài chính nhưng thực tế do nhiều yếu tố khách quan và chủ quan dẫn đến tình hình tài chính của Công ty chưa có được những chuyển biến tích cực giúp Công ty thoát khỏi khó khăn.

Qua việc phân tích tình hình tài chính của Công ty Điện Máy Hải Phòng em thấy có một số vấn đề cần được cải thiện. Trong bài khóa luận này em xin đề xuất một số biện pháp để cải thiện tình hình tài chính của Công ty.

## **3.2. Một số biện pháp cải thiện tình hình tài chính của Công ty Điện Máy Hải Phòng**

Việc nghiên cứu các biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp là rất quan trọng và cần thiết. Nó sẽ đưa ra cho doanh nghiệp những hướng giải quyết nhất định, tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp nào nắm bắt và áp dụng được một cách linh hoạt thì sẽ đem lại kết quả kinh doanh cao.

Với mỗi doanh nghiệp thì khả năng tài chính nội tại là rất nhiều, vấn đề đặt ra là đi sâu vào khả năng tài chính nào có tác dụng cụ thể trong quá trình kinh doanh. Từ đó có những biện pháp cụ thể nhằm nâng cao khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này, em đã nghiên cứu tình hình tài chính của Công ty Điện Máy Hải Phòng và xin đề xuất một số biện pháp với công ty như sau:

### **3.2.1. Biện pháp 1: Đẩy mạnh công tác thu hồi khoản phải thu**

#### *3.2.1.1. Mục đích của biện pháp*

➤ Giảm tỷ trọng các khoản phải thu khách hàng nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động nói riêng và hiệu quả sử dụng tổng vốn (hiệu quả sử dụng tài sản) nói chung.

➤ Tăng khả năng thu hồi công nợ, giảm kỳ thu tiền bình quân.

➤ Tăng khả năng thanh toán

#### *3.2.1.2. Cơ sở của biện pháp*

Các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỉ trọng khá lớn trong cơ cấu tài sản lưu động tới 23,5 %, chứng tỏ Công ty bị chiếm dụng vốn gây khó khăn trong việc quay vòng vốn vào chu kỳ sản xuất kinh doanh mới, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Các khoản phải thu cao làm cho việc thu hồi công nợ của Công ty không hiệu quả, kỳ thu tiền bình quân cao ( 120 ngày).

Căn cứ vào bảng cân đối kế toán năm 2009 – 2010 ta có bảng tổng hợp khoản phải thu của Công ty trong 2 năm như sau:

**Bảng 3.1: Bảng tổng hợp các khoản phải thu**

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			±	%
Phải thu khách hàng	18 371 802 512	24 533 057 320	(6 161 254 808)	(33.54%)
Trả trước cho người bán	8 592 944 075	9 618 117 260	(1 025 173 185)	(11.93%)
Phải thu nội bộ	14 363 201 355	12 652 246 532	1 710 954 823	11.91%
Các khoản phải thu khác	19 970 348 548	13 858 493 463	6 111 855 085	30.60%
<b>Tổng</b>	<b>61 298 296 490</b>	<b>60 661 914 575</b>	<b>636 381 915</b>	<b>1.04%</b>

Yêu cầu đặt ra là Công ty cần phải thu hồi vốn 1 cách nhanh chóng bằng cách áp dụng tỷ lệ chiết khấu hợp lý với khách hàng thanh toán sớm.

### 3.2.1.3. Biện pháp thực hiện

Theo thống kê những khách hàng còn nợ là những khách hàng có khả năng thanh toán tốt nhưng họ vẫn nợ lại Công ty.

Qua bảng cân đối kế toán ta thấy rằng Công ty không có phần dự phòng khó đòi, khoản thu chủ yếu của Công ty là khoản phải thu của khách hàng.

Việc phân tích đánh giá các mức chiết khấu được đưa ra để quyết định có nên chấp nhận hay không dựa vào việc tính giá trị hiện tại của dòng tiền đơn ở kì thứ n (PV) và tính giá trị tương lai sau n kì của dòng tiền đơn(FV).

Ta có công thức:

$$FV_n = PV(1+R)^n$$

$$PV_n = FV / (1+R)^n$$

Trong đó:  $FV_n$  : là giá trị tương lai sau n kì của một dòng tiền đơn

PV: là giá trị hiện tại của một dòng tiền đơn ở kì thứ n

R : Lãi suất 1 tháng

Công ty đồng ý cho phép chiết khấu đối với những hợp đồng thanh toán trong vòng 120 ngày, trên 120 ngày sẽ không được hưởng chiết khấu.

Tỉ lệ chiết khấu cao nhất mà công ty có thể chấp nhận được:

$$PV = M(1-r) - M/(1+R)^n \geq 0$$

Trong đó:

M: Khoản tiền mà công ty cần khách hàng thanh toán khi chưa có chiết khấu

r: Tỉ lệ chiết khấu mà khách hàng được hưởng nếu trả sớm

T: Khoảng thời gian thanh toán từ khi khách hàng nhận được dịch vụ

M(1-r): khoản tiền mà khách hàng thanh toán khi đã trừ đi chiết khấu

R: lãi suất ngân hàng, ở đây giả sử ta chọn lãi suất ngân hàng Vietcombank ngày 10 tháng 5 năm 2010 là 1,4%/tháng.

Trường hợp 1: Khách hàng trả tiền ngay sau khi mua hàng thì sẽ được hưởng tỉ lệ chiết khấu

$$(1-r) \geq 1/(1+1,4\%)^2 \rightarrow r \leq 2,74 \%$$

Trường hợp 2: Khách hàng có khoảng thời gian trả chậm từ 1-60 ngày thì sẽ được hưởng tỉ lệ chiết khấu

$$(1-r) \geq 1/(1+1,4\%)^{1,5} \rightarrow r \leq 2,06 \%$$

Trường hợp 3: Khách hàng có khoảng thời gian trả chậm từ 61-120 ngày thì sẽ được hưởng tỉ lệ chiết khấu

$$(1-r) \geq 1/(1+1,4\%)^1 \rightarrow r \leq 1,38 \%$$

Như vậy sau khi tính toán ta có bảng tổng hợp lãi suất chiết khấu:

**Bảng 3.2 Tổng hợp lãi suất chiết khấu áp dụng**

Loại	Thời gian trả chậm	Tỉ lệ chiết khấu được hưởng
1	Trả ngay	2,74 %
2	1 đến 60 ngày	2,06 %
3	61 đến 120 ngày	1,38 %

Vì vậy Công ty cần triệu tập khách hàng và đưa ra chính sách chiết khấu cùng điều kiện đề ra như trên.

**Bảng 3.3: Bảng dự kiến kết quả đạt được**

Thời gian trả chậm	Số KH đồng ý (%)	Khoản phải thu dự tính	Tỷ lệ chiết khấu (%)	Số tiền chiết khấu	Thực thu
Trả ngay	10	6 209 707 306	2,74	170 145 980	6 039 561 326
1- 60 ngày	30	18 629 121 918	2,06	383 759 912	18 245 362 006
61- 120 ngày	35	21 733 975 571	1,38	299 928 863	21 434 046 708
Tổng		46 572 804 795		853 834 755	45 718 970 040

*3.2.1.4. Dự tính kết quả đạt được*

**Bảng 3.4: So sánh kết quả đạt được trước và sau khi thực hiện giải pháp**

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Giá trị	%
Khoản phải thu	Đồng	60 661 914 575	14 089 109 780	46 572 804 795	76,7
Vòng quay KPT	Vòng	3	12,97	9,97	332
Kỳ thu tiền	Ngày	120	27,75	92,25	76.9

Khoản phải thu dự kiến đã giảm được 76,7% so với trước thực tế, vòng quay các khoản phải thu tăng 332%, kỳ thu tiền bình quân cũng giảm 76,9% xuống còn 27,75 ngày. Nhờ việc áp dụng biện pháp giảm các khoản phải thu, Công ty giảm được số ngày đi thu tiền của khách hàng từ đó giúp Công ty giảm được lượng vốn ứ đọng,



có thêm tiền mặt để chi tiêu, tái sản xuất hoặc để đáp ứng được khả năng thanh toán các khoản nợ tới hạn.

Bên cạnh đó, để tăng hiệu quả của biện pháp trên Công ty cần thực hiện đồng thời các việc sau:

Trước khi ký kết hợp đồng cần phải tìm hiểu kỹ về khả năng thanh toán của khách hàng. Khi nguồn vốn thanh toán chưa đảm bảo thì yêu cầu khách hàng phải có bảo lãnh thanh toán của ngân hàng. Hợp đồng phải quy định rõ mức tạm ứng, ký cược, ký quỹ, thời hạn thanh toán và mức lãi suất khách hàng mà phải chịu khi thanh toán không đúng hạn.

Trong quá trình thi công cần thực hiện dứt điểm các thủ tục pháp lý để làm căn cứ thanh toán.

### **3.2.2. Biện pháp 2: Giảm chi phí lãi vay**

#### *3.2.2.1 Cơ sở của biện pháp:*

Qua phân phân tích ở trên, Công ty có hệ số nợ khá cao, nợ phải trả chiếm 95% tổng vốn. Điều này dẫn theo hệ lụy là Công ty sẽ phải chi trả 1 khoản lãi vay lớn. Nếu cứ tiếp tục vay vốn ngân hàng để đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh như hiện nay thì chi phí lãi vay sẽ là 1 gánh nặng về mặt tài chính của Công ty. Công ty nên thay đổi nguồn vay vốn từ vay vốn ngân hàng sang vay chính cán bộ công nhân viên của mình.

Hiện nay mức lãi suất cho vay của các ngân hàng dao động ở mức 18%/năm, lãi suất tiền gửi là khoảng 14%/năm. Vì vậy Công ty có thể vay của công nhân viên trong Công ty với mức lãi suất khoảng 15%/năm. Như vậy vừa đảm bảo được mục tiêu của Công ty là giảm chi phí lãi vay mà vẫn huy động đủ lượng vốn cần thiết vừa có lợi cho người lao động.

### 3.2.2.2 Biện pháp thực hiện

Để thực hiện được biện pháp này, trước hết ban lãnh đạo Công ty cần phải gương mẫu thực hiện việc góp vốn để cấp dưới noi theo. Đồng thời Công ty phải có kế hoạch sử dụng vốn cụ thể, cải thiện được tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty để tạo niềm tin cho người lao động. Công khai các kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty trong thời gian tới để người lao động có thể tham gia đóng góp ý kiến, tạo ra sự gắn bó giữa Công ty với người lao động, để người lao động thực sự làm chủ.

Qua quá trình tham dò ý kiến của người lao động trong Công ty thì có khoảng 80% cán bộ công nhân viên đồng ý với cho Công ty vay vốn để khôi phục sản xuất với mức cho vay là bằng 25% mức thu nhập hàng tháng được nhận. Như vậy Công ty có thể huy động được từ cán bộ công nhân viên số tiền là:

$$350 \times 80\% \times 4.300.000 \times 25\% \times 12 = 3.612.000.000 \text{ đồng}$$

Mức lãi suất mà Công ty phải trả nếu đi vay của người lao động sẽ là:

$$3.612.000.000 \times 15\% = 541.800.000 \text{ đồng}$$

Dự kiến trong năm 2011 Công ty cần huy động 1 lượng vốn là 8000 triệu đồng. Nếu Công ty vay toàn bộ của ngân hàng thì sẽ phải trả mức lãi suất là:

$$8.000.000.000 \times 18\% = 1.440.000.000 \text{ đồng}$$

Nếu Công ty thực hiện vay của người lao động thì Công ty sẽ vay 3.612. triệu đồng từ người lao động, còn lại 4.388 triệu đồng sẽ vay của ngân hàng. Mức lãi suất phải trả là:

$$541.800.000 + 4.388.000.000 \times 18\% = 1.331.640.000 \text{ đồng}$$

Như vậy Công ty sẽ giảm được:

$$1.440.000.000 - 1.331.640.000 = 108.360.000 \text{ đồng tiền chi phí lãi vay.}$$

Chi phí lãi vay giảm kéo theo lợi nhuận trước thuế tăng lên 108.360.000 đồng, làm các chỉ tiêu tài chính tăng theo.

Tuy lượng tiền tiết kiệm được không phải là quá nhiều nhưng biện pháp này còn đem lại cho công ty rất nhiều lợi ích khác. Đây sẽ là một nguồn vốn lâu dài của công ty, nếu công ty kinh doanh tốt nó có thể trở thành nguồn vốn cổ phần cho công

nhân. Trong trường hợp gặp khó khăn trong kinh doanh, việc thương lượng với công nhân viên cũng dễ dàng hơn với ngân hàng. Ngoài ra biện pháp này còn giúp cho người công nhân có lợi hơn nếu gửi tiền vào ngân hàng nhờ việc hưởng chênh lệch lãi suất, khiến họ gắn bó hơn với công ty, có trách nhiệm hơn sản xuất. Việc người công nhân được trực tiếp tham gia góp vốn vào công ty sẽ giúp khuyến khích lao động.

### **3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM TẠO ĐIỀU KIỆN ĐỂ THỰC HIỆN CÁC BIỆN PHÁP TRÊN**

#### **a. Đối với phía Nhà nước**

Nhà nước nên có chính sách, chế độ ưu đãi khuyến khích hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Kiến nghị với Nhà nước và các Ban ngành chức năng như: Cục quản lý thị trường, hải quan, cục thuế... giám sát chặt chẽ hơn nữa các hoạt động của các doanh nghiệp khác nhằm tạo ra một môi trường kinh doanh thực sự lành mạnh đối với mọi doanh nghiệp.

Nhà nước cần phải thiết lập một cơ chế quản lý có tính chất ổn định, để dự báo nhằm tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp bớt tính rủi ro. Đồng thời thu hút ngày càng nhiều hơn nữa các nguồn vốn đầu tư nước ngoài nhằm đưa nền kinh tế nước ta phát triển nhanh chóng.

#### **b. Về phía Bộ Công Thương**

Bộ Công Thương nên quan tâm hơn nữa tới tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Nhất là vấn đề vốn đầu tư, cần phải có chế độ đối với việc cấp vốn cho công ty và tăng vốn điều lệ.

#### **c. Về phía Công ty**

Cùng với những biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính nêu trên, Công ty cũng cần phải có sự hoàn thiện trong bộ máy kinh doanh và tổ chức quản lý để có thể tạo điều kiện thực hiện thành công các biện pháp. Cụ thể là:

- Thực hiện tốt công tác phân tích tài chính:

Việc phân tích tài chính trong nội bộ công ty là rất cần thiết, đặc biệt với một công ty lớn như Điện Máy Hải Phòng thì việc phân tích tình hình tài chính đóng vai trò càng quan trọng, nó giúp cho Công ty nắm bắt được thực trạng kinh doanh, biết được hiệu quả sử dụng vốn và tài sản của mình. Nhờ đó, nhà quản lý đề ra được những biện pháp hữu hiệu đối với hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm phát huy thế mạnh hiện có, đồng thời khắc phục được những tồn tại và khó khăn trong hoạt động tài chính.

Hiện nay Công ty chưa tiến hành phân tích tình hình tài chính một cách thường xuyên. Trong thời gian tới Công ty cần nâng cao hiệu quả của hoạt động phân tích tài chính bằng cách giao cho các cán bộ có trình độ chuyên môn về lĩnh vực này, đồng thời Công ty nên quy định thời điểm phân tích tài chính, thông thường là khi kết thúc 3 tháng.

- Tăng cường hoàn thiện cơ cấu tổ chức:

Hoàn thiện cơ cấu tổ chức theo hướng chuyên, tinh, gọn, nhẹ, bố trí hợp lý nhân sự vào các chức vụ, vị trí công tác đảm bảo phù hợp với năng lực và phẩm chất cán bộ nhằm phát huy cao nhất năng lực và trình độ của cán bộ công nhân viên trong công ty. Đồng thời, phải nhất quán nguyên tắc cơ bản trong quản lý, đó là : Quyền hạn và trách nhiệm phải tương xứng với nhau.

- Đẩy mạnh công tác đào tạo:

Chú trọng đào tạo và nâng cao tay nghề, tăng cường tập huấn, hội thảo nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên, đặc biệt là những cán bộ quản lý trong Công ty.

## KẾT LUẬN

Tài chính doanh nghiệp có vai trò rất quan trọng trong quá trình vận hành và phát triển doanh nghiệp. Nó gắn liền với tất cả các khâu của quá trình kinh doanh từ huy động vốn cho tới khi phân phối lợi nhuận. Ngoài ra thông qua nó người ta cũng giải quyết các mối quan hệ phát sinh cũng như đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ.

Thời gian vừa qua Công ty Điện Máy Hải Phòng đã có những thay đổi để phù hợp với cơ chế thị trường nhưng bên cạnh đó vẫn còn tồn tại những yếu tố ảnh hưởng bất lợi đến tình hình tài chính của Công ty. Tuy vốn chủ sở hữu được bổ sung thêm nhưng hệ số nợ vẫn cao, khả năng tự chủ thấp, kỳ thu tiền bình quân lớn, chi phí quản lý doanh nghiệp cao nhưng hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty còn thấp,...

Công ty cần tập trung tìm các biện pháp nhằm nâng cao vốn chủ sở hữu, giảm chi phí lãi vay, tăng cường công tác thu hồi nợ,... để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, đưa Công ty vượt qua khó khăn, ngày thêm vững mạnh. Trong bài viết em đã đưa ra 1 số giải pháp về giảm chi phí lãi vay, giảm các khoản phải thu hi vọng có thể áp dụng hiệu quả ở Công ty.

Tuy bài khóa luận đã được hoàn thành nhưng do thời gian và kiến thức có hạn nên không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của thầy cô và các bạn để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

***Em xin chân thành cảm ơn!***

**Sinh viên**  
**Vũ Ánh Nguyệt**

## Tài Liệu Tham Khảo

- [1] Báo cáo tài chính công ty Điện Máy Hải Phòng năm 2009,2010
- [2] Bộ tài chính, *Thông tư 105/203/TT-BTC hướng dẫn kế toán thực hiện 6 chuẩn mực kế toán ban hành theo quyết định số 165/2002QĐ-BTC*
- [3] Bộ tài chính, *Quyết định 15/2006/QĐ-BTC Về việc ban hành Chế độ Kế toán doanh nghiệp, 2006*
- [4] PGS.TS Phạm Thị Gái, *Giáo trình Phân Tích Hoạt Động Kinh Doanh*, Nhà xuất bản thống kê, 2004
- [5] PSG.TS Lưu Thị Hương, *Giáo trình Tài Chính Doanh Nghiệp*, Nhà Xuất Bản Thống Kê 2005
- [6] PGS. TS Lưu Thị Hương, PGS.TS Vũ Duy Hào, *Quản Trị Tài Chính Doanh Nghiệp*, Nhà Xuất Bản Tài Chính Doanh Nghiệp, 2006
- [7] Nghiêm Sĩ Thương, *Tóm tắt nội dung bài giảng Cơ sở của Quản Lý Tài Chính Doanh Nghiệp*, Khoa Kinh Tế Quản Lý Trường Đại Học Bách Khoa Hà Nội, 2000
- [8] Nghiêm Sĩ Thương, *Chuyên đề đồ án tốt nghiệp Phân tích và đề xuất giải pháp cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp*, Khoa Kinh Tế Quản Lý Trường Đại Học Bách Khoa Hà Nội, 2006
- [9] Nguyễn Thị Thu Hương, *Phân tích tình hình tài chính tại công ty tài chính công nghiệp tàu thủy*
- [10] Nguyễn Trung Hiếu, *Phân tích và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại tổng công ty giấy Việt Nam.*